

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno X

Aprile 1963

N. 4

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

Realismo e prospettiva degli industriali lombardi (★★)	Pag.	301
Alessandro Graziani	GUSTAVO MINERVINI	» 305
L'industria cementiera italiana al vaglio della commissione parlamentare sulle limitazioni alla concorrenza	GIOVANNI DEMARIA	» 309
<i>Appendice</i>	G. D.	» 331
Il principio marginale applicato all'etica economica	GOETZ ANTONY BRIEFS	» 334
La programmazione economica delle partecipazioni statali negli ultimi anni	LEO SOLARI	» 343
Il problema salariale in un'economia dualistica, alla luce della moderna discussione teorica sul salario, II	MARIA LIVIA FORNACIARI DAVOLI	» 363
<i>Recensioni</i>		» 382
<i>Summaries - Zusammenfassungen</i>		» 385
<i>Relazioni alle assemblee societarie: Snia Viscosa, Consorzio di Credito per le Opere Pubbliche, Cassa di Risparmio di Roma, Cementir, Credito Commerciale</i>		



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA
Università Bocconi

UGO CAPRARA
Università di Torino

GIORDANO DELL'AMORE
Università Bocconi

GIOVANNI DEMARIA
Università Bocconi

FRITZ MACHLUP
Princeton University

ALEXANDER MAHR
Università di Vienna

SALVATORE SASSI
Università di Napoli

CARLO MASINI
Università di Parma

ERICH SCHNEIDER
Università di Kiel

ALDO SCOTTO
Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI

Direzione e redazione: via Teulié 1, Milano (734), telefono 830031, c.c. postale 3-32561.

© Copyright by Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, Milano. Editrice Cedam, Padova, c.c. postale 9-429.

Pubblicazione mensile, spedizione in abbonamento postale, gruppo III.

Abbonamento annuale (Yearly subscription): Italia Lire 5.000, estero (Foreign countries) Lire 6.500.

Annote arretrate (Back issues), a fascicoli L. 5.500, rilegate L. 6.500.

Collezione completa 1954-62, a fascicoli L. 42.000, rilegata (clothbound) L. 52.000. L'acquisto della collezione completa dà diritto all'abbonamento omaggio ai fascicoli del 1963.

CONDIZIONI GENERALI D'ABBONAMENTO:

L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa del loro prezzo di vendita.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno.

Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.





REALISMO E PROSPETTIVA DEGLI INDUSTRIALI LOMBARDI

Da parte industriale sono stati recentemente chiariti con grande misura e dottrina pratica alcuni punti fondamentali della politica economica attuata da quelle forze spontanee. Le dichiarazioni del dottor Emanuele Dubini, presidente dell'Associazione Industriale Lombarda, all'assemblea generale del sodalizio (5 aprile 1963) si soffermano su tre principi che sembrano illuminare il comportamento della maggioranza dei nostri industriali per il prossimo e men prossimo avvenire meglio di qualunque altra raccomandazione.

Il primo di essi è assolutamente accettabile anche dal criticismo economicistico più esigente. Il secondo invece dovrebbe — a nostro giudizio — essere pregiudizialmente completato per provvedere adeguatamente allo sviluppo delle imprese interessate. Il terzo infine non sembra rigorosamente razionale per l'azione dell'impresa entro la sua vigente intelaiatura organizzativa.

Il punto non controvertibile è la « netta distinzione concettuale e pratica tra assistenza e previdenza », sul quale ha indugiato in modo sintetico ma non perciò meno costruttivo il presidente dell'Assolombarda. Taluni suoi tratti illustrativi non si discostano dalle conclusioni della Commissione per l'esame delle condizioni economiche e finanziarie degli enti e degli istituti per la previdenza e le assicurazioni sociali, sovvenzionati direttamente e indirettamente dallo Stato, a suo tempo rassegnate al Ministro del Tesoro e che attualmente sono in predicato di pubblicazione da parte del Giornale degli Economisti.

In quella sede fu infatti sottolineato, per la prima volta in Italia, come soluzione d'alleggerimento del carico previdenziale l'elevazione dell'età di pensionamento dal 60° anno per gli uomini e 55° per le donne al 65° per gli uni e per le altre. Ciò anche allo scopo di evitare una strozzatura nella disponibilità di lavoro, soprattutto qualificato; ma essenzialmente per una non evitabile alternativa. Infatti, con pensione o quiescenza adeguata, s'avrebbe man-

canza di lavoro come « scopo »; lacuna che il lavoratore è lungi dal superare con altri valori, mancandogli a tutt'oggi non falsata eurstia. Con pensione o quiescenza inadeguata, il bisogno di procurarsi un complemento col lavoro pena l'indigenza sugli scarsi termini assicurativi e previdenziali. Caso che comporta disordine e clandestinità nella disciplina del lavoro e previdenziale: dal lato sindacale, una concorrenza al lavoro sindacato (entro l'industria media e piccola), agevolata dal percepimento della pensione; dal lato previdenziale, un onere notevole erogato per classi di età ancora e sempre più numerose.

Incontestabilmente valida è pure la critica al divagante finalismo degli enti assistenziali e previdenziali, in parte di germinazione spontanea per traslato funzionale e in parte favorito da istanze esterne. Aiutati dai tempi, questi enti si sono fatta una reputazione poco allettante a proposito dei loro investimenti pseudo funzionali, cresciuti in modo ingente, per cui restano praticamente invertite fondamentali disposizioni legislative, che invece tali enti — in quanto strutturalmente enti morali — dovrebbero essere primi ad anticipare e in ogni caso a osservare.

Invece il secondo punto della fondamentale conclusione del dottor Dubini non sembra derivabile in piena consequenzialità dal predetto. In essa, tratto veramente moderno della filosofia industriale, è affermato che « le inevitabili difficoltà che un paese in sviluppo come il nostro incontra sulla via del progresso possono essere superate soltanto con la collaborazione di tutte le forze vive della Nazione, una collaborazione che dev'essere piena, leale e responsabile e alla quale sono chiamati il Governo, i Sindacati e gli imprenditori ».

La nostra osservazione è questa. Giustissimo che l'imprenditore dev'essere sindacalista, nel senso di non guardare le questioni sindacali solo come crucio o tedio ma per approfondirne la conoscenza e adoperarsi personalmente alla loro soluzione. Parimenti giustissimo affermare che le questioni sindacali sono « estremamente importanti, difficili e complesse ». Però non sembra conforme al pensiero stabilito di massima dalla grande associazione industriale lamentare che la politica sindacale degenera in politica generale « perchè non si limita più a riservare al lavoro una giusta remunerazione, ma entra nel vivo dei poteri discrezionali dell'imprenditore ». Questo rilievo sarebbe valido unicamente se i sindacati reclamassero un'ingerenza tenendosi dietro il paravento contrattualistico che addossa i rischi economici all'impresa; non lo è più nel disegno dell'auspicata collaborazione. Di questa conseguenza sindacale non dovrebbero quindi dolersene i fautori del nuovo corso politico ed economico.

Parimenti non sembra pienamente consequenziale l'energica opposizione confindustriale al principio di articolare i contratti nazionali al livello aziendale.

Certamente esistono rischi in una stipulazione « aperta » che vincola solo gli imprenditori. Però, come osservazione tecnica, l'equilibrio fra salari, produttività e reddito nazionale non può essere rotto dal fatto che le imprese redditualmente più efficienti debbano pagare di più. A parte un'altra osservazione — e questa ovvia — che sempre si può fare circa la misura media della produttività nazionale, quanto mai difficile da accertare e rilevare. Non saremmo quindi per l'accoglimento del principio inteso a sopprimere una diretta correlazione fra gli aumenti salariali e quelli della produttività a livello aziendale. Gli industriali, di questi tempi, debbono applicare con gran forza il principio della collaborazione e debbono in tutti i modi facilitare le cose. Guai seri ne deriverebbero per sempre adottando ragionamenti teorici viziati in partenza! Oramai è legittimo pensare che la posizione da cui tratta la parte padronale non è più quella di forza di una volta. Se questa fondamentale debolezza fosse associata a una cattiva teoria economica, l'attuale ostilità della controparte diventerebbe spietata. E' perciò assolutamente indispensabile che gli industriali diano il buon esempio. Una volta che ciò fosse assicurato, essi potrebbero essere certi che le argomentazioni errate della controparte verrebbero affrontate senza titubanza dalla critica migliore.

Deve da ultimo essere apprezzata la virtuosa presa di posizione dell'Asso-lombarda nei confronti della programmazione. Su tale assunto, il dottor Dubini si è espresso favorevolmente non soltanto per la presenza compensatrice e mitigatrice dello Stato come nel radicalismo dei classici; ma anche nella ricerca di una ragione efficiente agli « agenda » dello Stato medesimo. Una programmazione non eversiva, attuata nel rispetto e con la collaborazione delle forze spontanee, potrebbe « costituire un mezzo efficace per il potenziamento e il miglioramento dell'attività statale » nel determinare fini e priorità su cui impegnare la politica economica, fiscale e infrastrutturale. E' stato pure apprezzato il vantaggio della programmazione come riferimento globale dello sviluppo, quasi inventario ragionato delle possibilità e dei limiti dei settori produttivi. Posizione icasticamente ribadita, sempre a Milano, dall'ingegner Anfossi, presidente dell'Associazione nazionale industrie elettrotecniche ed elettroniche (A.N.I.E.).

Questo capo industriale ha anzi fornito, della programmazione, una definizione di grande senso comune e che perciò dovrebbe avere notevole portata in futuro: « Dobbiamo — egli dice — porci il problema della programmazione in termini di azione: per prospettare ciò che è possibile e conveniente fare ». Tale definizione corrisponde pienamente all'atmosfera felicemente ri-

chiamata e per la prima volta espressamente creata, senza commenti sarcastici e con franco apprezzamento delle diverse posizioni, dal presidente Dubini quando conclude che le difficoltà del Paese sulla via del progresso possono essere superate soltanto dall'incontro pieno e leale delle forze vive della Nazione. Posizione che qui è stata commentata e accolta.

La sola nostra osservazione a tale riguardo è questa. Secondo tradizione, le possibilità e i limiti d'azione in un'atmosfera che si richiama al volere sociale migliore dovrebbero sempre essere approfondite, in via di massima, da economisti veramente superiori rispetto agli interessi in conflitto. Cioè uno stuolo di essi, assolutamente indipendenti dal Governo, dai sindacati e dalle organizzazioni economiche private, dovrebbe indagare con determinata obiettività l'apparato analitico della programmazione e la congruenza stessa degli assunti. Ciò ad evitare le divagazioni paurose e scientificamente infondate di alcuni attuali sedicenti economisti, le cui posizioni accademiche sono del resto fortemente discusse. Riserva che però non basta a far sì che mal articolati sillogismi vengano ripresi e diffusi da parte amica e avversaria come responso d'oracolo. Tanto che il gergo della discussione politico economica mutua da loro facendo usura come a buona moneta; mentre titolo ai pubblici uffici è il plagio e il ciarpame di mode straniere già fuori stagione.

In un « clima di reciproca collaborazione e unità d'intenti » fra Governo, sindacati e imprenditori dovrebbe dunque essere riconsiderato anche l'ufficio della critica economica. La quale non può essere di parte, secondo il modo invalso di rimediare opinabile evidenza alle tesi del committente; ma orientata al volere sociale migliore e confortata da decorosa indipendenza.

(**)

ALESSANDRO GRAZIANI

Alessandro Graziani nacque a Napoli il 6 febbraio 1900, da famiglia modenese. Il Padre, prof. Augusto, che per lunghi anni illustrò la cattedra di economia politica presso l'Università di Napoli, gli fu esempio di amore per gli studi, di rettitudine, di modestia, di profonda umanità.

Dedicatosi giovanissimo agli studi di diritto, dopo aver conseguito la laurea nella Sua città natale, ad appena 24 anni coprì per incarico la cattedra di diritto commerciale, dapprima nell'Università di Urbino, poi in quella di Perugia. A seguito di concorso, ascese a quest'ultima cattedra come titolare nel 1927, ed ivi rimase fino al 1931, anno in cui venne chiamato ad impartire l'insegnamento delle Istituzioni di diritto privato nella Facoltà giuridica dell'Università di Bari.

Nel 1936 venne trasferito alla cattedra di diritto marittimo pubblico e privato e diritto aereo dell'Istituto Superiore Navale in Napoli, ma dopo appena due anni venne allontanato dall'insegnamento, in conseguenza delle persecuzioni razziali.

Subito dopo la Liberazione, il 1° novembre 1943 venne reintegrato nei ruoli e chiamato dalla Facoltà giuridica dell'Università di Napoli a coprire la cattedra di diritto della navigazione, dalla quale passò poi nel 1945 — dopo la morte del compianto prof. Luigi Lordi — alla cattedra di diritto commerciale.

Esercitò anche l'avvocatura intensamente, e con grande successo; non gli mancò il riconoscimento dei colleghi, che più volte lo elessero plebiscitariamente componente del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Napoli.

Nell'esercizio della libera professione portò la dottrina, il rigore mentale, l'acutezza dell'uomo di studio; e, d'altra parte, come oggetto prevalente dei suoi studi, scelse problemi concreti, immediati, della cui attualità l'esperienza della libera professione lo rendeva consapevole. Con grande impegno e con grande amore si dedicò alla fiorente scuola pri-

vaticistica napoletana, e dal successo dei Suoi allievi ebbe gioie che lo ricompensarono dei lunghi anni di forzata lontananza dalla cattedra.

La morte lo colse all'improvviso, nella notte sul 22 gennaio 1962, nel pieno svolgimento delle Sue molteplici attività, nella perfetta serenità di uomo laborioso e giusto. Gli era stato ragione di viva gioia, giorni innanzi, il brillante successo accademico del Suo caro figliolo.

* * *

Nella vasta produzione scientifica del Graziani si riflette la varietà dei Suoi interessi.

Egli dà prova, innanzitutto, delle Sue doti di civilista fine ed attento, serio e documentato, negli studi dedicati alla teoria generale delle obbligazioni ed alla dottrina della sostituzione giuridica. Dai giovanili scritti su *L'azione di ingiustificato arricchimento* (1922), sul *Lucro cessante* (1925), sul *Termine essenziale* (1927), che già mostrano le qualità di fondo dello scrittore, si passa ai più ampi studi su *La rappresentanza senza procura* (parimenti 1927), su *La cessione di crediti* (1930), sul *Mandato di credito* (1932), che sono tutti contributi validissimi al chiarimento delle materie trattate. Ma sono di gran pregio anche gli scritti minori in tema di rappresentanza (a cominciare da quello dedicato a *Negozio di gestione e procura*, pubblicato negli *Studi per Vivante*), i quali costituiscono tuttora il punto di arrivo dell'indirizzo, che possiamo chiamare separatistico, facente capo in Germania allo Hupka, e in Italia al Nattini; mentre i numerosi studi concernenti la disciplina giuridica della produzione e della distribuzione dell'energia elettrica testimoniano della specialissima competenza dello scrittore in tale campo.

Allorchè, dopo tre lustri di indefessa attività, l'interesse del Graziani per i temi civilistici appare attenuarsi, si sviluppa il filone dei suoi studi marittimistici. Per verità, egli aveva già dedicato al *Time Charter* un ampio ed elaborato studio fin dai primi anni del Sua attività (1923); ma nel periodo degli « anni trenta » — epoca del rifiorire della dottrina marittimistica italiana — egli rivolge a tale campo la Sua prevalente attenzione, in una serie di scritti di limitata estensione (taluni pubblicati, per necessità, anonimi), e poi nei Suoi nitidi *Appunti di diritto della navigazione* (1938), che — pervenuti ora alla 6ª edizione — si segnalano per il sapiente inquadramento degli istituti del diritto speciale negli schemi della teoria generale.

Anche ai temi di stretto diritto commerciale il Graziani aveva dedi-

cato fin dall'inizio alcuni studi minori, e quello più ampio sulla *Riassicurazione* (1924).

Ma a questa tematica Egli si rivolge con rinnovata energia nel periodo in cui le persecuzioni lo costringono al silenzio ufficiale: egli viene pubblicando, sulla *Giurisprudenza comparata di diritto commerciale* diretta dal Galgano, una serie di note pregevolissime, tutte anonime, che poi saranno ristampate, in tempi migliori, negli *Studi di diritto civile e commerciale* (1953). E' però dopo il 1943 che si susseguono le opere di più ampia mole, e di più approfondito impegno: un *Manuale di diritto commerciale* (1945), modello di trattazione elementare dell'intera disciplina, della cui fortuna è testimonianza il successo editoriale conseguito (l'opera è pervenuta alla 6ª edizione); il corso su *L'impresa e l'imprenditore* (1946; 2ª ed. 1959), originale contributo di idee e di soluzioni in un campo all'epoca quasi inesplorato; il corso su *La società per azioni* (1948) e poi il volume dedicato al *Diritto delle società* (di cui è stata pubblicata postuma la 6ª edizione, interamente riveduta dall'Autore), nel quale si fondono esperienza e dottrina, paziente ricerca e vivacità di intuizioni, in un'opera che, nel suo genere, non ha oggi eguali.

Motus in fine velocior: quasi presago della breve stagione assegnataGli, negli ultimi anni il Graziani moltiplica, in riviste, raccolte e opere enciclopediche, i Suoi studi, acuti e documentati, sempre nutriti del vivo fermento della pratica.

Questa *Rivista*, che si onorò averLo tra i suoi Direttori, ebbe la fortuna di pubblicare, nel 1956, il Suo studio su *Partecipazioni pubbliche e società per azioni*, che è un contributo fondamentale al chiarimento dei profili giuridici del delicato argomento.

* * *

Fin qui chi scrive, che del Graziani fu devotissimo discepolo, ed ebbe da Lui a ricevere innumeri prove di affetto, è riuscito a contenere l'intimo travaglio, e la profonda commozione. Ma ora che tocca parlare del Graziani come Uomo e come Maestro, gli sia perdonato se la grande emozione e l'accorato rimpianto prenderanno il sopravvento.

Alessandro Graziani fu uomo buono ed onesto: crediamo non possa farsi ad alcuno elogio maggiore di questo. Fu uomo profondamente equanime: le persecuzioni ed i torti subiti all'epoca del fascismo non riuscirono a scalfire il Suo senso di giustizia, la Sua sincera fede nei valori spirituali della vita. Fu sempre comprensivo per gli altri, sempre rigoroso con se stesso; lungi dal condividere, nemmeno intendeva certi siste-

mi di lotta, purtroppo correnti nella vita accademica; sereno nel giudicare, era sempre aperto alle ragioni altrui, diffidente delle proprie.

Ma non solo di questo — ed è già tanto: bontà, onestà, serenità — il Graziani ci fu Maestro. La Sua fu una guida assidua, ma liberale: Egli insegnava lo stile dello studio ed il metodo della ricerca, esigeva la serietà della documentazione, la stringatezza dell'esposizione, l'essenzialità e la precisione delle conclusioni. Tutto ciò sempre nel pieno rispetto della altrui personalità, aperto a ogni orientamento di pensiero, pronto ad accogliere le opinioni dei Suoi giovani discepoli anzichè ad imporre le proprie. Era una sigla di stile e di metodo quella che Egli imprimeva alla Sua scuola, di cui chi scrive si gloria di essere stato allievo.

La medaglia d'oro al merito della Pubblica istruzione, che il Rettore della Università di Napoli depose sulla Sua salma, è il simbolico riconoscimento tributato, per una vita tutta dedicata alla Scienza e alla Scuola, ad un Maestro dalle molteplici doti, il cui ricordo resterà — in noi che Lo conoscemmo e Lo amammo — indimenticabile.

GUSTAVO MINERVINI

Napoli, Università.

L'INDUSTRIA CEMENTIERA ITALIANA AL VAGLIO DELLA COMMISSIONE PARLAMENTARE SULLE LIMITAZIONI ALLA CONCORRENZA

Diamo qui in estenso l'interrogatorio del professor Demaria davanti alla Commissione parlamentare d'inchiesta sui limiti alla concorrenza nel campo economico, seduta del 13 dicembre 1962. Esso consiste di risposte motivate ai quesiti premessi dalla Commissione alla convocazione, che tuttavia si estendono a un quadro d'insieme dell'intero settore e illuminano il giudizio sull'industria in genere. Tutto il testo sottoriportato è ricavato dallo stenoscritto ufficiale.

Al quesito, se ritenesse sana la situazione attuale nel settore del cemento, rispondeva affermativamente: per la domanda costantemente in crescendo; per l'efficienza delle attrezzature meccaniche; per l'assenza di notevoli insolvenze. Al quesito, « se vi siano fattori che ostacolano l'entrata nel settore di nuove imprese », la risposta è che « l'industria è retta, oltretutto da regole di mercato, anche da altre regole che sono proprie di tutto il settore. Cioè che oltre a essere soggetta alla connessione parametrica e in genere funzionale con i mercati di approvvigionamento e di collocamento, costituisce anche una struttura gruppale che ha in sé regole sue proprie, anche se queste non sempre sono evidenti alla pubblica opinione ». Circa gli accordi limitatori della concorrenza, la risposta è impossibile per scienza diretta e problematica negli indici indiretti. Ciò in quanto ogni industria organizzata è un monopolioide costituito da un limitato numero di imprese giuridicamente ma non economicamente indipendenti. La politica di fissazione dei prezzi applicata dallo Stato al settore, secondo l'interrogato « ha in sé tutti i difetti di ogni organizzazione di amministrazione pubblica, ossia è una politica 'per sentito dire' », con le approssimazioni inerenti. Negativa è la risposta al quesito « se il mercato del cemento trovi limiti dal punto di vista territoriale » e quindi anche sul peso di questi limiti. Una maggior liberalizzazione, infine, non potrebbe presentarsi come direttamente concorrenziale data la povertà del prodotto in relazione al costo di trasporto; indirettamente tuttavia sì, per quella osmosi

che non mancherebbe di palesare l'interesse dell'iniziativa straniera alle possibilità locali.

Domande supplementari sono state poste dall'on. Riccardo Lombardi, la principale intesa a trovare conferma circa la possibilità di accertamento « di fenomeni rilevanti di accumulazione di capitale in forme anomale ». Il caso addotto pare tuttavia all'interrogato rientrare nello schema e nella dimensione dello sviluppo della nostra industria in generale. Aggiunge che « il nostro Paese deve essere preparato ad avere industrie non soltanto grandi, ma anche colossali nelle loro dimensioni ». Sottolinea inoltre l'inidoneità del nostro mercato finanziario a soddisfare convenientemente le emissioni d'impresa. Di qui l'alimentazione interna. Risponde infine agli onn. Natoli, De Marzio, Schiratti, Adamoli, Foschini e Busetto. Domande e risposte che rendono palese il punctum pruriens dell'inchiesta insieme alle qualità analitiche e all'autonomia di giudizio dell'interrogato.

Presidente. — Lei professore Demaria conosce i compiti e i poteri della nostra Commissione. Abbiamo desiderato interrogarla sul problema del cemento sapendo che su questo problema lei ha compiuto studi ed ha avuto occasione anche di esprimersi. Abbiamo quindi pensato che fosse interessante ai fini della conoscenza nostra interrogarla sia rivolgendole quesiti (che ha già ricevuti) sia pregandola di aggiungere altri elementi che possano interessare la nostra Commissione, sia pregandola, infine, di rispondere a quesiti che le saranno posti al termine delle sue risposte.

Demaria. — La ringrazio per l'invito, signor Presidente. Dirò subito che il complesso delle risposte ai quesiti che mi sono stati posti è soltanto il risultato di studi compiuti da uno studioso isolato, come può essere un professore universitario il quale non ha alcun interesse diretto ai problemi del settore in discussione in questo momento.

Mi sono trovato, ad un certo momento della mia vita e precisamente lo scorso anno, a riflettere sulle possibilità dello sviluppo del settore edilizio in generale e mi sono chiesto, anche perchè istruito da tante osservazioni che si hanno sentendo in giro ed anche leggendo, se non vi sia una estrema carenza di iniziative che vietano a questo settore di raggiungere un livello economico più confacente ai tempi e soprattutto più confacente alle condizioni generali del mercato in Italia, nonchè alle condizioni che sono state determinate dal notevole sviluppo avvenuto nella tecnologia.

E' risaputo come questo settore abbia di fronte a sè una domanda via via crescente col tempo e strettamente in relazione parametrica con l'andamento generale del reddito italiano ed in particolare del reddito

pro capite. Infatti si sa che la destinazione del reddito *pro capite* può espandersi più rapidamente quando esso venga impiegato in certi consumi che non tutto il reddito nazionale (mi riferisco naturalmente a certi saggi di espansione e non alla totalità, giacchè, evidentemente, la totalità non è che la somma di tutti gli addendi costituiti dai *pro capite*).

Ora è nell'anima popolare, come anche in quella di tutti i paesi che si trovano in condizioni di arretratezza, di considerare come un indice prioritario quasi assoluto l'investimento in immobili, tanto per uso di abitazione quanto per uso artigianale, inclusi tutti quegli immobili che servono per la produzione dei capitali fissi occorrenti alle aziende.

Alle sei domande che mi sono state rivolte potrei rispondere succintamente osservando, per la prima, che ritengo che l'attuale situazione esistente nel settore del cemento sia fundamentalmente sana. E' sana sotto l'aspetto della domanda che è costantemente in crescendo; è sana sotto l'aspetto delle attrezzature meccaniche e di altro genere che sono state via via create col tempo e che hanno, dopo la guerra, avuto notevole sviluppo di carattere tecnologico, per cui si potrebbe dire che questa industria è una delle più aggiornate nel settore tecnologico; è sana anche perchè non va incontro a notevoli insolvenze. Circa quest'ultima osservazione, è ovvio che tutti coloro che consumano e fanno domanda di prodotti dell'industria cementiera debbono godere di particolari condizioni favorevoli alla spendita e quindi da questo lato non provengono rischi ragguardevoli. Inoltre è ovvio che tutti quei rischi che sono determinati dalla concorrenza di carattere internazionale debbono essere assai limitati perchè l'elevato costo del trasporto non consente alla concorrenza internazionale di incidere notevolmente sul collocamento dei prodotti dell'industria cementiera italiana.

Quindi si potrebbe concludere senz'altro che, sotto il profilo dei costi e dei ricavi, cioè sotto il profilo aziendale, l'industria cementiera ha le carte in regola, così come le ha sotto l'aspetto mercantile.

Potrei ancora aggiungere che neppure il pericolo di un aumento dei costi di lavoro può turbare l'impostazione programmatica dell'industria dato che la quantità di manodopera, e quindi il complesso degli oneri dei costi afferenti, è una modestissima percentuale rispetto ai costi totali.

Dunque, la mia conclusione a proposito della prima domanda non può che essere affermativa.

Passando alla seconda domanda, che è formulata nei termini « se vi siano fattori che ostacolano l'entrata nel settore di nuove imprese », ri-

sponderei: in teoria non vi sono ostacoli all'ingresso di nuove imprese; tuttavia bisogna tener presente che nuove imprese possono unicamente formarsi mediante attrezzature di capitali molto considerevoli. Se le attuali industrie, come risulta dalla risposta data alla prima domanda, sono a un livello tecnico molto elevato, costituiscono di per sè un ostacolo all'ingresso di nuovi concorrenti. Insomma quella che gli economisti chiamano « free entry » è una « free entry » piuttosto formale che sostanziale.

Si potrebbe ancora aggiungere — e questo risulterà dalle risposte che darò in seguito — che quando un'industria è attrezzata come quella cementiera (su poche unità di produzione dal punto di vista giuridico, cioè sovra pochi gruppi aziendali) essa costituisce naturalmente un ostacolo in quanto sono agevoli le manovre o gli interventi diretti e indiretti per tenere a bada e vorrei dire escludere ogni possibile concorrente, il quale, evidentemente, dovendo correre dei rischi per i propri investimenti, deve anche valutare l'importanza della reazione della concorrenza potenzialmente esistente che si potrebbe disfare sul mercato. Con ciò non voglio dire che ci siano state in passato delle politiche di prezzi sotto costo o in genere dei prezzi tenuti troppo bassi per scoraggiare momentaneamente l'entrata di nuovi concorrenti; però l'eventualità e la possibilità concreta che ciò si verifichi non può non essere tenuta presente da un possibile nuovo imprenditore che volesse entrare in questa industria.

L'industria è poi retta, oltretutto da regole di mercato, anche da altre regole che sono proprie di tutto il settore. Per questo mi riferisco a quel concetto, abbastanza vangato dagli economisti, che si chiama « *industry* », cioè di un'industria che oltre ad essere soggetta alle connessioni parametriche e in genere funzionali con i mercati di approvvigionamento e di collocamento, costituisce anche una struttura gruppale che ha in sè regole sue proprie, anche se queste regole non sempre sono evidenti alla pubblica opinione.

Al terzo quesito, cioè se ritengo che siano operanti accordi o intese tra produttori che limitino la concorrenza e quale azione riterrei che abbia esercitato nell'ambito del settore privato l'espansione della produzione del settore pubblico, risponderei, per quanto riguarda la prima parte della domanda, che è ben difficile poter affermare l'esistenza di accordi o intese, in particolare nella forma dei cosiddetti « gentlemen's agreements », perchè i « gentlemen's agreements » sono per loro natura segreti, sfuggibili, temporanei, continuamente mutevoli e certamente non di carattere pubblico.

Basti a questo riguardo richiamare una grande tradizione di studi qual è quella nord-americana, cioè gli *hearings* che sono stati prodotti davanti alle Commissioni senatoriali e di quella Camera, nonchè soprattutto quelli della *Interstate Commerce Commission*, che dovrebbe sempre attuare il regime di piena e libera concorrenza degli scambi tra Stato e Stato in quello federale. Questo per dire che è molto difficile poter fare l'affermazione in discorso in un senso o nell'altro. Se mi è consentito aprire una parentesi, dirò che mi ero a suo tempo occupato del problema dell'acciaio; in America consultai i maggiori esponenti dell'industria siderurgica e venni alla conclusione che in passato accordi del tipo di quello in parola esistevano ed erano persino di natura quasi palese; successivamente però sono andati diminuendo di importanza, in seguito all'aggravamento delle varie disposizioni di natura penale stabilite dallo Stato federale nei confronti del personale amministrativo e direttivo, per cui di fronte ai cosiddetti reati di sabotaggio — come si chiamano nelle democrazie orientali —, o reati di lesa concorrenza — come si dice invece nelle democrazie occidentali —, tutta la *staff* di quella industria non è più portata oggi a seguire certi indirizzi che eventualmente potessero dare i maggiori capi delle singole imprese.

La parentesi mi è servita per fare questa osservazione: in primo luogo, è molto difficile poter appurare l'esistenza di accordi o intese; se mai questa determinazione può essere fatta in modo indiretto, e a tal proposito tornerò sull'argomento in seguito; in secondo luogo, l'esperienza del passato mostra che la lotta contro gli accordi e le intese anche di carattere quasi segreto, tipo *gentlemen's agreement*, è stata condotta in America soprattutto mediante una efficace organizzazione da parte del potere esecutivo, oggi molto ben coadiuvato dai funzionari, e poi mediante una elevazione delle pene, anche di natura penale, nei confronti di coloro che trasgrediscono alle regole della libera concorrenza.

Circa l'indice indiretto attraverso il quale si può stabilire se esista o meno degli accordi, dirò che la situazione dell'industria è una situazione che noi economisti chiamiamo di monopolioide, ossia una situazione in cui il numero delle imprese che sono giuridicamente ed economicamente indipendenti l'una rispetto all'altra e quindi in condizioni di farsi concorrenza è molto limitato; pertanto è naturale ed ovvio — se gli imprenditori, come certamente dev'essere, sanno fare il proprio mestiere — che si proceda a certi accordi, sia pure in forma semiscritta od orale: basta infatti che qualche grosso imprenditore stabilisca dei listini

di prezzi e degli elenchi di condizioni di vendita, di approvvigionamento e di attuazione delle varie operazioni che si svolgono nell'ambito della propria impresa, perchè anche le altre imprese seguano l'esempio. Ossia, esiste sempre in questa industria la possibilità di individuare un capo, o meglio un *leader*, al quale fanno seguito gli altri, perchè non hanno alcun interesse di mettersi in contrapposizione; tanto più che questa organizzazione gruppale, che si chiama « *industry* », per distinguerla dall'industria nel senso comune, è di per sè stessa un insieme di individui che debbono svolgere certe mansioni e certe funzioni secondo determinate regole di gruppo di per sè ovvie.

Quindi, sotto questo aspetto, in base cioè a questo indice indiretto, la mia risposta alla prima parte del quesito numero tre è affermativa.

Se poi il settore pubblico abbia esercitato nell'ambito dell'industria cementiera una certa azione, io risponderei senz'altro di sì. Tuttavia a mio avviso, per quanto non possegga elementi per provarlo perchè — ripeto — sono un semplice studioso e non uomo di affari, negli ultimi tempi il settore pubblico, ossia l'azienda principale che è organizzata pubblicisticamente nell'industria cementiera, azienda che ha dato ottimi risultati, poco alla volta deve anch'essa aver seguito le regole e gli indirizzi di tutto il gruppo, cioè di tutto quell'insieme che io ho definito « *industry* ».

Passando al quarto quesito, cioè se io ritenga che la politica di fissazione dei prezzi che lo Stato applica nel settore abbia portato a certe conseguenze e di qual natura, direi che la nostra organizzazione esecutiva ha in sè tutti i difetti di ogni organizzazione di amministrazione pubblica, ossia la sua politica di fissazione dei prezzi è una « politica per sentito dire ».

Non ho certamente elementi diretti per affermare questo, tuttavia la mia opinione è quella che continuamente perviene agli studiosi e che non è mai smentita o sconfessata, che perdura anni e anni, e che risulta da colloqui e mezze parole che passano tra gli studiosi, quando obiettivamente siedono insieme, in un congresso o in una riunione di carattere accademico. Dico questo per garantire che quando gli studiosi economisti sono concordi nel ritenere che la politica di fissazione dei prezzi da parte dell'autorità pubblica lascia molto a desiderare, essi effettivamente affermano cosa rispondente in pieno alla realtà.

Per avere una dimostrazione concreta e immediata e dei dati precisi, occorrerebbe fare un'inchiesta che sarebbe quanto mai lunga e bisogne-

rebbe inoltre disporre dei necessari poteri, nonchè di finanziamenti adeguati, e di un'attrezzatura umana di studiosi ad un livello considerevole.

Peraltro la tradizione che discende non soltanto dagli attuali economisti del mio tempo ma anche dai maggiori economisti italiani che ci hanno preceduto, ci garantisce che una dichiarazione come quella che ho fatto in precedenza ha, non dico una probabilità di fondamento, ma certezza. E per certezza intendo un termine che va preso nel suo significato tecnico: quando dico il cento per cento, significa esattamente il cento per cento.

Peraltro la tradizione, che discende non soltanto dagli attuali economisti dal punto di vista territoriale e quale peso si può attribuire ai costi di trasporto, rispondo che non ritengo che il mercato trovi limiti dal punto di vista territoriale perchè di stabilimenti (non di aziende) vi è sufficiente diaspora soprattutto nell'Italia settentrionale e in parte anche nell'Italia centrale. Questa situazione non è invece così brillante per il meridione e per le isole.

Quindi, il costo del trasporto non può giocare molto, dato che i committenti attingono (come di regola attingono) le loro ordinazioni dagli stabilimenti e dalle cementerie più vicine; evidentemente la questione si pone solo nel senso se vi siano costi di trasporto corrispondenti alle condizioni normali. Si tratta infatti di un materiale povero che è estremamente costoso da trasportare.

Ma a questa mia affermazione si potrebbe aggiungere che se i cementieri che sono legati tra di loro da imprese le quali posseggono più cementiere praticano quella politica che ad essi viene riprovata e che è stata pure condannata dall'autorità della CECA nei confronti delle acciaierie, la politica cioè dei punti di vendita, allora in questo caso si possono stabilire dei prezzi (in questi punti di vendita) i quali vengono a gravare i committenti di un costo di trasporto superiore a quello effettivamente sopportato dal materiale.

Per il sud il problema del costo di trasporto è molto grave perchè le imprese vi scarseggiano o almeno era così fino allo scorso anno. Il mio complesso di ricerche, infatti, è aggiornato non al momento attuale ma ad un anno addietro quando esaminai la questione con tutta passione ma senza interesse di parte. Risulta tuttora a me che allora (e ritengo anche ora) il problema della distribuzione territoriale dell'industria non è stato risolto nel sud.

Verrei ora all'ultima questione relativa al quesito se una politica più liberalizzatrice possa determinare una riduzione dei prezzi sul mercato.

La mia risposta è una risposta teorica e, in ultima analisi, l'essenza di una osservazione secolare tratta dagli studiosi del congegno economico dei vari tempi. Tutte le volte che i dazi doganali tendono a diminuire o le « quote » di importazione si assottigliano fino a sparire, si ha un incremento del reddito nazionale. Questo può essere considerato un teorema consolidato dalla esperienza oltrechè dalla deduzione. Ma il cemento estero è un materiale povero che non può fare concorrenza a quello prodotto in Italia. Il cemento che si ricava nel nord America o in stati nordici oppure nelle zone dal Marocco fino alla Tunisia non potrebbe fare alcuna concorrenza. Però c'è questo fatto: l'apertura più ampia del commercio internazionale consente tanto alle imprese limitrofe quanto a quelle vicine ai confini una indubbia possibilità di concorrenza. Infatti questa concorrenza, per quanto localizzata ai margini del paese, è una concorrenza che si trasferisce per osmosi economica in tutti gli altri territori sia dei paesi esportatori che importatori. Perciò non è possibile una differenza di prezzi di mercato tra le varie località, a meno che non si verifichino delle situazioni di non concorrenza. Al quesito proposto non posso perciò dare risposta adeguata dato che la domanda non è stata formulata in modo proprio. Tuttavia, se mi si consente, anche per finire, osserverò che a suo tempo avevo pubblicato in un giornale di Milano un articolo che era frutto di studi di un caso (come usa nelle università dove a volte si studiano casi per poi ritornarci sopra da parte degli assistenti e del professore). Se il Presidente me lo consente, consegnerei tale articolo agli atti della Commissione, poichè ancora oggi, dopo averlo riletto, lo considero come l'espressione più viva della situazione così come io la vedo.

Da tale studio è risultato questo: per quanto abbia compiuto varie indagini e altre ne abbia fatte compiere, non sono riuscito ad ottenere informazioni più dettagliate sui prezzi. L'Istituto centrale di statistica è assolutamente carente a questo riguardo. Esso dà un indice nazionale che è veramente allegro per non dire di più. Si potrebbe ripetere l'esempio famoso di Luigi XIV a proposito del pollo. Non si può mediare il prezzo del cemento dal nord al sud quando il campo di variabilità dei prezzi è molto notevole: ciò non ha nessun significato.

Perchè mai l'Istituto centrale di statistica non è attrezzato per fornire dati precisi, non dico per città, ma per province o quanto meno per regioni? Ciò potrebbe farsi, e certamente non viene fatto. Neppure i giornali di natura finanziaria rispondono a questa esigenza. Essi, pur

fornendo prezzi di beni di consumo e di beni capitali di peso assolutamente trascurabile nell'economia nazionale, non danno mai prezzi relativi al cemento. E' vero che il presidente dell'associazione venne da me un giorno e mise a mia disposizione una certa quantità di materiale statistico; però questo materiale, dopo essere stato esaminato, risultò molto povero. In altri termini la mia richiesta dei prezzi del cemento degli ultimi 10 anni non in riferimento a località generali, ma a località circoscritte non trovò alcuna risposta; d'altra parte non avevo la possibilità materiale di impiegare altre forze di ricerche in questo argomento.

Nello scusarmi di fronte a questa elevata Commissione di aver mantenuto la mia deposizione e le mie risposte ad un livello soprattutto accademico e non di carattere concreto ed esemplificativo, ritengo tuttavia di dover dire che le mie risposte di carattere generale corrispondono alla sostanza.

Presidente. — Mi pare che la sua, professore, sia stata una premessa molto interessante, cui farà seguito adesso qualche altra domanda, forse con contenuto specifico, da parte dei colleghi.

Lombardi Riccardo. — Il professore Demaria ci ha dato un quadro generale sul settore del cemento che serve tuttavia a puntualizzare anche i problemi che non sono solo dell'industria cementiera ma che si riferiscono ad altri tipi di industria, sui quali la nostra Commissione ha l'incarico di indagare.

In particolare egli ci ha dato un esempio di un modo indiretto per stabilire l'esistenza di intese o di limitazioni alla concorrenza in mancanza [?] che egli ovviamente ha accertato come non pubblicità delle intese eventualmente esistenti e della esistenza di un regime che egli ha definito monopolioide, comune a questa industria come ad altri tipi di industrie che noi dovremo prendere in esame.

Vorrei chiedere al professor Demaria se fra i metodi indiretti per confermare l'esistenza di una grave menomazione della concorrenza nell'industria cementiera, così come in qualsiasi altro tipo di industria, non veda anche l'accertamento di fenomeni rilevanti di accumulazione di capitali in forme anomale. Faccio un esempio. Nell'industria che noi stiamo sottoponendo ad inchiesta, cioè quella cementiera, esiste la società capofila « Italcementi » che si trova grosso modo nella seguente situazione: alla vigilia della guerra il suo capitale era di circa 200 milioni, mentre dall'ultimo bilancio pubblicato (noi disponiamo di tutti i bilanci della società fino al 1961, ma per una occasionale circostanza ho avuto modo di essere edotto del bilancio testè preparato e credo già approvato dall'assemblea degli azionisti) si rileva un capitale di 38 miliar-

di. Ma non è questo che può scandalizzare. Il fatto allarmante, che richiede una riflessione, è il modo con cui si è passati da un capitale di 200 milioni a quello di 38 miliardi. Si potrebbe pensare a tanti modi, per esempio alle iniziative nuove di carattere imprenditoriale della stessa società in altre branche merceologiche ed in questo caso non ci sarebbe nulla di patologico in un accrescimento così eccezionale del capitale sociale. Ma la verità è che questo castello di capitali è stato conseguito attraverso l'emissione di nuovi titoli azionari certamente, ma prevalentemente attraverso 22 o 24 successive deliberazioni del consiglio di amministrazione di aumento di capitali mercè distribuzione di azioni gratuite o semi gratuite, anzi generalmente gratuite. Per cui, da un conto rapido fatto da me servendomi dei soliti annuali riassuntivi che pubblicano alcune grandi banche, ho finito per concludere che soltanto otto miliardi di questo nuovo capitale è stato acquisito dal mercato azionario, vale a dire attraverso il collocamento di azioni, mentre il resto è dovuto a distribuzione gratuita del capitale. Intendo bene che una parte di questa distribuzione gratuita deriva anche dalla utilizzazione dei saldi di rivalutazione, quindi da un'operazione relativamente corretta.

La domanda che vorrei rivolgere al professore Demaria è la seguente: non crede il professor Demaria che un aumento del capitale conseguito prevalentemente attraverso distribuzione gratuita di capitali non denunci un accumulo di profitti passati a capitale e quindi successivamente distribuiti? E che un'accumulazione così importante di profitti, tale da consentire una operazione ricorrente di distribuzione gratuita di capitale (dico 24 volte) non denunci, proprio per la sua imponenza e per il numero delle operazioni successive compiute, una evidente limitazione della concorrenza nel settore?

Demaria. — Alla prima domanda vorrei rispondere che è un fatto naturale che le industrie emettano azioni gratuite quando ci si trova in una situazione di inflazione come l'Italia si è trovata a partire dal 1940 in poi.

Da questo punto di vista vorrei dire che, anche prendendo per buone le cifre alle quali ha fatto riferimento l'onorevole Lombardi Riccardo (200 milioni prima della guerra, 38 miliardi dopo), bisogna tener presente che in esse è contenuta l'inflazione. L'inflazione deve essere considerata grosso modo dell'importo di un cento per uno, il che verrebbe a giustificare l'accrescimento mediante distribuzione di azioni gratuite per circa i due terzi, mentre per un terzo dovrebbe essere dovuto allo sviluppo generale del paese, inclusi evidentemente anche i profitti.

In una economia come la nostra non tanto mista, (per quanto si dica), ma soprattutto di mercato vi sono proporzioni quasi fisse tra i vari

redditi categorici, cioè salari, interessi, profitti e rendite delle terre. Quindi, se tutto l'insieme del reddito nazionale va crescendo, anche l'insieme dei profitti non può non accrescersi. Che poi la questione abbia un suo profilo fiscale e sotto questo aspetto si possano fare delle osservazioni, non lo posso negare; ma, presa in sè e per sè, la domanda è in parte svuotata, a mio avviso, dalla considerazione dell'avvenuta diminuzione del valore della moneta, che giustificherebbe, ad occhio e croce, il calcolo per due terzi in riferimento alla distribuzione di azioni gratuite, e per un terzo allo sviluppo del reddito nazionale.

Vorrei poi aggiungere a questo riguardo che se si tratta di industrie e di imprese molto considerevoli come attrezzature di capitali, tuttavia non siamo ancora al livello delle grandi imprese internazionali. Recentemente ho letto sulla « Frankfurter Zeitung » un servizio giornalistico sulle cento maggiori industrie tedesche. Se noi dovessimo fare il confronto con l'Italia e sostituire le aziende tedesche con nominativi nostrani, ne avremmo sì e no una mezza dozzina da elencare.

Insomma, il nostro Paese deve essere preparato ad avere delle industrie non soltanto grandi, ma anche colossali nelle loro dimensioni. Sotto questo aspetto quindi io direi che l'importo in parola non è di per sè un indice di concentrazione di tipo monopolistico; esso cioè non sarebbe un indice indiretto per la valutazione della posizione di monopolioidi dell'industria, considerato in sè e per sè. Se una industria diventa gigante per le sue forze naturali è inevitabile che ciò avvenga, anzi sarebbe economicamente errato opporvisi. Piuttosto bisogna vedere il problema dal lato dei costi e dei ricavi, e bisogna accertare se il fisco fa il suo dovere, se applica cioè veramente la legge e si fa dare i documenti necessari per stabilire quanta parte delle nuove emissioni è semplicemente per conguaglio monetario e quanta costituisce invece un annacquamento del capitale attraverso la contabilizzazione delle riserve occulte che si sono create e sulle quali il fisco a suo tempo, nei vari anni precedenti, non ha mai aperto gli occhi.

Lombardi. — Mi scusi, professore, se mi permetto di insistere su questo punto. Io vorrei chiarire infatti questo: non vi è dubbio che in un aumento di capitale così importante vi sia la parte che riguarda la rivalutazione — e nel porre la domanda io l'ho accennato. E', diciamo, indenne da critica questa parte di circa due terzi, assumendo un indice di rivalutazione di 101; tuttavia resta ancora un importante terzo del capitale. E' proprio per questa ragione che mi permetto di domandarle un supplemento di chiarimento.

Mi pare che ella abbia accennato al fatto che il resto potrebbe essere dovuto al naturale incremento di dimensioni dell'azienda. Ma allora, un incremento di dimensioni di questa natura dovrebbe comportare un ricorso al mercato azionario, e non una distribuzione di azioni gratuite o semigratuite che vada al di là di quelle già utilizzate per far fronte alla rivalutazione.

E' appunto su questa parte che, in seguito alle sue convincenti osservazioni, si appunta e si limita la nostra attenzione. Una tale crescita di capitale, se fosse dovuta al ricorso al mercato azionario e non al credito bancario, sia pure poi consolidata in varia misura, non avrebbe in sè niente di patologico, in quanto è chiaro che di fronte ad una crescita di capitale materiale deve crescere anche la sua rappresentazione di valori monetari. In questo caso invece ci troviamo di fronte ad un accrescimento di capitale conseguito non attraverso nuovi apporti di capitali freschi, ma attraverso una emissione di azioni che possono corrispondere — una volta depurate naturalmente della quota afferente alla rivalutazione monetaria — necessariamente alla sola possibilità (questo è almeno ciò che a me si presenta) dei profitti consolidati, accantonati in varia misura attraverso le vie cui lei ha accennato, in riferimento alla politica fiscale; tali profitti poi, trasferiti al capitale, vengono distribuiti tra gli azionisti, come compartecipazione ad un extraprofitto, che nel caso non potrebbe che denunciare una assenza o una limitazione ragguardevole della concorrenza, che ove fosse esistita in misura rilevante difficilmente avrebbe potuto permettere a tale fenomeno di verificarsi.

Demaria. — Se permette, onorevole Lombardi, vorrei soltanto dire che il lato meno simpatico della questione è forse da formulare in questi termini, cioè: trattandosi di una industria che è notoriamente nelle mani di poche persone, essa può avere — per motivi fiscali o per altri motivi non fiscali ma di natura economica — interesse a non distribuire sotto forma di dividendo disponibile tutto quello che ogni anno riesce ad accantonare, e quindi a oscurarlo e metterlo in un complesso di riserve più o meno occulte che servono da un lato per far fronte ai naturali alti e bassi dell'economia e d'altro lato per altri scopi, ben più precisi.

Se questa industria, come lei ha giustamente osservato, non ricorre al mercato finanziario (cioè attraverso l'emissione di nuove azioni) ma semplicemente emette delle azioni gratuite oppure eleva il valore nominale delle azioni, ciò non è dovuto ad una deliberata politica di evasione, ma è piuttosto connaturato alla struttura generale del nostro mercato finanziario, che, bisogna riconoscerlo, è molto povero. Non vi sono correnti in competizione l'una con l'altra: basti pensare all'esistenza del cartello bancario, che è un fatto che si protrae non soltanto da lustri ma che or-

mai ha dietro di sè una storia di mezzo secolo, mai smentita, per quanto siano sempre affiorate delle critiche abbastanza vivaci nei suoi confronti. E' evidente che in questa situazione non vi è un interesse diretto a ricorrere al mercato finanziario, perchè la esosità della emissione di azioni è tale, che qualunque amministratore, il quale abbia la possibilità di ricorrere ad altri mezzi per procedere all'autofinanziamento, preferisce questi altri mezzi anzichè quello naturale.

Per intenderci, la struttura del nostro mercato finanziario non è come la struttura del mercato inglese: se noi prendiamo il *Times*, infatti, vediamo che tutti i giorni vi è un certo numero di emissioni nuove delle varie ditte ed imprese. Da noi questo non accade. Le emissioni di azioni sopra il mercato finanziario si possono in Italia contare a dozzine in un anno, mentre nel mercato inglese si contano forse a dozzine in un sol giorno particolarmente favorevole. Quindi se l'industria ricorre a queste forme di finanziamento e di autofinanziamento, vorrei dire — se si potesse parlare in termini di colpa — che la colpa è piuttosto della struttura finanziaria che non dell'industria, perchè quest'ultima agisce evidentemente nel proprio interesse.

Lombardi. — Mi permetta, professor Demaria, data la rilevanza del fatto, di chiederle ancora una spiegazione. Lei ha riferito la tendenza all'autofinanziamento e anche la difficoltà della nostra organizzazione, nonchè della nostra tradizione del mercato finanziario, che è ancora un po' giovane. E' tuttavia, siano o no dovuti alla difficoltà del mercato finanziario, alla mancanza di abitudine di ricorrere al mercato finanziario, resta il fatto che gli autofinanziamenti esistono. Ora, un autofinanziamento di questa natura che poi si traduce occasionalmente in distribuzione gratuita di azioni, denuncia un accumulo di profitto eccezionale. Potrebbe non denunciarlo quando ci fossero o un'emissione di azioni o un aumento del valore nominale delle azioni cui corrispondesse una ripartizione totale dei profitti in quote proporzionali alla nuova quantità di azioni nominali emesse. In questo caso si tratterebbe di una operazione di annacquamento del capitale la quale avrebbe i suoi riflessi immediati nel fatto che il dividendo lucrato da ciascuna azione nel momento dell'operazione non è più dividendo come prima ma dividendo minore perchè un'eguale massa di profitto si ripartisce attraverso un maggiore numero di azioni.

Non è questo il caso, dove puntualmente ad ogni massiccia emissione di azioni gratuite ha corrisposto un aumento degli interessi di dividendo di ciascuna azione.

Quindi mi pare dalle sue informazioni che si possa concludere che riconoscendo che ci sono difetti nel nostro mercato finanziario che in

un certo modo sospingono le aziende a ricorrere all'autofinanziamento, a questi autofinanziamenti massicci ha ricorso l'industria che cerchiamo di esaminare in questo momento e che questo ricorso all'autofinanziamento denunciato da queste operazioni finanziarie denunciando a sua volta un accumulo di profitto certamente abbastanza rilevante sia una prova, per lo meno l'indice, di una mancata o limitata concorrenza.

Natoli. — Vorrei rivolgere al professore Demaria tre domande. La prima è questa: il professore Demaria ha rivolto una critica assai forte e circostanziata al sistema dei prezzi fissati dall'amministrazione dello Stato nel settore dei cementi. Contemporaneamente ci ha detto che si tratta di una critica fondata piuttosto sul sentito dire anzichè su una analisi che fino a questo momento sarebbe stato impossibile fare, per cui ha detto che se mai occorrerebbe fare un'inchiesta in questo campo.

Ed ha detto, inoltre, che non ritiene abbiano alcun valore le analisi dei costi dei prezzi operate su delle medie per le ragioni che ha spiegato. Vorrei chiedere al professore Demaria se ritiene che qualora risultasse che la politica dei prezzi fissati dall'amministrazione dello Stato in questi anni fosse fondata regolarmente su dati forniti dalle associazioni degli industriali del cemento, dati conclusivamente elaborati su delle medie, se questo risultasse, se il professore Demaria non riterrebbe che il suo criterio cesserebbe di essere una critica per sentito dire e diventerebbe invece una critica fondata con riferimento assai rigoroso e preciso.

Demaria. — Se ho ben capito dovrei rispondere in questo modo: vi è attualmente una carenza di informazioni statistiche dovuta agli organi ufficiali della statistica. Quindi si supplisce mediante statistiche che vengono fornite dalle associazioni padronali interessate. Queste statistiche danno luogo semplicemente a delle valutazioni di medie nazionali. Pertanto, se risultasse che queste medie corrispondono effettivamente alla realtà...

Natoli. — ...se risultasse che è sulla base di queste medie che viene fissata la politica dei prezzi dall'amministrazione dello Stato.

Demaria. — Allora, indipendentemente dal fatto che siano o no relative e determinati dati della realtà, se la politica dei prezzi nostra è una politica basata unicamente su queste fonti di informazioni? E' questo che lei, onorevole Natoli, mi pone in forma interrogativa?

Natoli. — Sì.

Demaria. — La mia risposta è senz'altro sì. Ritengo che la politica dei prezzi da parte del CIP e degli altri organi dell'amministrazione pubblica sia basata essenzialmente su dati forniti dalle parti interessate.

E a questo riguardo anzi si possono fare delle considerazioni veramente gravi appena si pensi che la stessa amministrazione pubblica dà alle volte dovizia di informazioni statistiche d'importanza assolutamente trascurabile. Interessa conoscere il numero dei feti o se in Italia la donna partorisce un figlio all'età di sedici anni ò sedici anni e mezzo? Per quale motivo tutta questa miriade di informazioni demografiche che possono solleticare l'interesse di particolari studiosi ma certamente non rappresentano un interesse pubblico? Per quale motivo si eccede in certi campi mentre in altri esiste il buio quasi completo?

Prendiamo un caso tipico. E' a tutti nota la pubblicazione dell'azienda dei tabacchi. Tutti gli anni questa azienda manda a casa dei professori oltre sette od otto volumi di un peso impressionante, dato che lo spessore di ogni pagina è di due o tre millimetri. Sono sprechi per delle informazioni statistiche inutili. Non è per la spesa in se, però ciò prova che si fa solo altrove e malamente. Per quale motivo inoltre tutti gli atti e i verbali e le documentazioni del CIP non vengono depositati in cancelleria (ammesso che esista una cancelleria) e non sono messi a disposizione del pubblico? Perchè non circola un bollettino di informazioni circa questi fatti? Perchè non si procede ad un deposito regolare in cancelleria nè più nè meno di come avviene nei tribunali e nelle preture dove in fondo si tratta di fatti particolari relativi a due contendenti, mentre qui i contendenti sono in maggior numero cioè gli industriali e la nazione tutta che avrebbe il diritto di essere informata?

Natoli. — Mi pare di aver capito che sul primo punto la risposta del professore Demaria è senz'altro affermativa.

Seconda domanda: se risultasse questa circostanza che i prezzi pubblici vengono fissati sulla base di dati forniti dall'associazione dei produttori, non le pare che questo potrebbe in sostanza avere il significato di una vera e propria intesa sia pure di carattere particolare per fissare i prezzi su base nazionale naturalmente con l'appoggio dell'amministrazione dello Stato? Se esiste questa circostanza non ci troviamo in una situazione in cui non solo non si può parlare della non esistenza di intese palesi ma ci troviamo di fronte ad una vera e propria intesa di carattere nazionale resa obbligatoria o regolata dall'azione dell'amministrazione statale.

Demaria. — Resa obbligatoria, metterei un punto interrogativo. Se mai potrebbe valere per gli appalti pubblici, non certo per i privati. Infatti, io costruttore posso sempre, di fronte al cementiere, dire non ti pago quel cemento a 680 ma lo pago con il venti per cento in meno. E' una contrattazione che avviene tra me e il cementiere che vende.

Questa politica dei prezzi, vorrei dire, non esiste nel modo da Lei riferito, onorevole, dato che il divario tra i prezzi meridionali e quelli settentrionali è notevolissimo. Tale politica infatti, anzichè essere di carattere uniforme è piuttosto di carattere discriminato da località a località onde una molteplicità di prezzi così ragguardevole. Il fatto poi che l'organizzazione pubblica si avvalga dei dati delle organizzazioni private è del tutto naturale perchè soltanto le aziende private li posseggono. Quello che è interessante conoscere è se l'amministrazione pubblica è preparata per controllare questi dati che non possono che provenire dalle aziende private.

Natoli. — La terza mia domanda si ricollega proprio alla sua conclusione, professore Demaria. Mi pare che ella affermi l'esigenza di un controllo autonomo dell'analisi dei costi che venga condotto dagli organismi dello Stato. Non è così?

Demaria. — Sì.

De Marzio. — Vorrei porre tre domande al professore Demaria.

La prima si riferisce proprio al controllo pubblico dei prezzi, che a suo avviso non è soddisfacente. Non dando come acquisito ciò che ha detto poco fa l'onorevole Natoli, cioè che in Italia il CIP forma i prezzi semplicemente su dati forniti dalle parti, vorrei sapere se il professore Demaria ha elementi indiziari per pronunciare il giudizio che ha pronunciato. Se non erro mi pare che egli abbia detto che occorrerebbe un'inchiesta per accertare questi elementi.

Demaria. — Di fronte alle tenebre, onorevole De Marzio, sono sempre portato ad essere alquanto in allarme. Del resto ciò è proprio nella natura dello studioso, il quale, quando non può vedere, ha l'impressione che ci sia qualcosa. Che poi esista o meno questo qualcosa, non lo so; ma non vorrei lasciare la sensazione che sia necessaria una vera e propria inchiesta *ad hoc*, perchè un'inchiesta *ad hoc* è un'operazione di carattere saltuario che può stabilire il punto per un certo momento; quello che invece è necessario è che siano organizzati i servizi di pubblicità di tutte le varie operazioni di controllo da parte dell'amministrazione pubblica, così che con il tempo si formi tutto quel materiale documentale in base al quale ricavare le tendenze fondamentali che esprimono veramente il fenomeno. Un'indagine di carattere occasionale, per quanto approfondita, potrebbe semplicemente riflettere la situazione di un momento, di un certo spazio-tempo troppo circoscritto.

De Marzio. — La seconda domanda è la seguente: dovrei chiedere al professore Demaria quale incidenza ha il cemento nella costruzione delle case popolari e medie-borghesi, e se ritiene, nel caso non fosse in

grado di rispondere a questa domanda, che il prezzo del cemento influisca sul caro-casa.

Demaria. — Si tratta di una domanda che richiede una particolare indagine.

Intanto il problema del cemento si imposta molto diversamente non solo a seconda dei tipi di costruzione, ma anche a seconda di tutte le condizioni favorevoli o sfavorevoli fornite dal complesso istituzionale. Per esempio, sotto l'aspetto fiscale o della cessione dei terreni a prezzi diversi da quelli di mercato, sulle cui aree vengono eseguite queste costruzioni. Per ciò, rapportata a cento questa spesa, il totale cento non è un dato fisso, ma esprime situazioni economiche diverse da località a località.

De Marzio. — Non le risulta, professore, che l'INA-Casa abbia fatto degli studi a questo riguardo ed abbia accertato delle cifre percentuali di incidenza?

Demaria. — Non ho una conoscenza diretta e quindi non posso rispondere.

De Marzio. — L'ultima domanda è la seguente: cioè se risulta al professore Demaria che sulla differenza tra il prezzo francese e quello italiano del cemento influisca il diverso trattamento fiscale, in quanto, come è noto, in Francia è praticato un rimborso della tassa corrispondente alla nostra IGE.

Demaria. — Voglio semplicemente fare questa osservazione, cioè che l'industria delle costruzioni in Francia è poverissima: « les bâtiments » non funzionano.

De Marzio. — Poichè viene spesso citato che il prezzo del cemento in Francia è inferiore a quello italiano, vorrei chiederle, professore, se le risulta che su questa differenza ha influito il diverso trattamento fiscale.

Demaria. — Il diverso trattamento fiscale non può essere semplicemente puntualizzato dall'imposta IGE o da quella sulla « valeur ajoutée » francese, perchè per fare veramente un confronto di natura fiscale bisognerebbe tener conto di tutte le altre imposte. Mi spiego. In Italia si paga il 3,30 per cento di IGE, ma si pagano poi imposte indirette e dirette molto rilevanti; in Inghilterra l'imposta sul valore aggiunto è molto maggiore, tuttavia le quote per altre imposte indirette o dirette sono relativamente minori.

Quindi, come si vede, un confronto è veramente difficile.

Schiratti. — Il professore Demaria ha definito sana l'industria cementiera. Questo giudizio vale anche per le aziende più arretrate? Cioè anche esse, voglio dire le piccole e medie industrie, sono oggi in condizione di produrre con profitto? E se così è, le aziende più grosse ed attrezzate e moderne non realizzano forse in confronto a queste ed in sè stesse margini utili troppo forti?

Demaria. — La mia risposta è la seguente. Il fatto che esistano queste aziende di piccola o di media dimensione prova che esse sono in una situazione naturale; altrimenti sarebbero state già eliminate. E' vero che possono avere dei costi relativamente più elevati, ma d'altra parte hanno minori pretese e quindi possono sopportare la prova del mercato. In un'industria artigianale, tanto per dire, il capo dell'azienda non lavora soltanto otto ore al giorno ma 14 ed in più al suo lavoro si aggiunge quello dei familiari. Quindi, se queste differenze sono notevoli dal punto di vista generale della giustizia o del benessere, dal punto di vista strettamente economico nulla rivelano; provano soltanto la coesistenza di funzioni produttive organizzate diversamente, ma non è detto che le piccole e medie dimensioni siano relativamente antiquate. Potranno esserlo sotto l'aspetto tecnico, ma sotto l'aspetto economico no. La loro esistenza prova che esse sono un fatto pienamente naturale. Da questo poi ad affermare che le industrie di maggiori dimensioni abbiano dei profitti più elevati, non ritengo sia una conseguenza sicuramente attendibile.

Adamoli. — Vorrei rivolgere alcune domande al professor Demaria in relazione al problema della libera entrata, cui egli si è riferito quando ha affermato che il perfezionamento e lo sviluppo della tecnica moderna nonchè l'entità degli impegni finanziari necessari hanno reso questa situazione di libera entrata un po' formale. Le mie domande possono sembrare ovvie, ma le reputo necessarie ai fini del nostro lavoro.

Vorrei chiedere al professore se egli ritiene che questa situazione sempre più difficile di libera entrata non sia anche favorita dal fatto che le norme di legge tendono sempre più a definire le caratteristiche tecniche della qualità dei prodotti.

Noi abbiamo in questa sede sentito un egregio funzionario dello Stato reclamare una severità ancor maggiore da parte della legge per quanto attiene al caso: quindi, un impegno tecnico ancora maggiore.

Inoltre, l'accesso alla materia prima, sia naturale sia artificiale, oggi non è tale da rendere difficile l'ingresso di nuove aziende?

Vorrei chiedere al professore se, oltre alle considerazioni già fatte, queste ulteriori considerazioni a suo parere non contribuiscano a complicare il problema della libera entrata nel settore del cemento.

Demaria. — Per ricordare un'antica definizione di Quintino Sella, il quale diceva che l'Italia è ricchissima di miniere povere, io direi invece che essa è ricchissima di cave povere.

Adamoli. — Oggi si pone anche il problema della materia prima artificiale.

Demaria. — Purtroppo non esistono più le cave di Spalato, dalle quali noi derivavamo una importante fonte di approvvigionamento. Nel complesso tuttavia non credo vi sia una penuria di fonti naturali di materiale. Vorrei semplicemente osservare che queste fonti vengono sfruttate evidentemente a seconda della richiesta. Non credo però che la nostra organizzazione pubblica, in particolare il Ministero dei lavori pubblici, sia molto incline a stabilire delle regole di condotta per la produzione. Per esempio, i cementi più poveri dovrebbero in via di massima essere eliminati dal mercato; invece essi sussistono e spesso danno anche luogo, purtroppo, a delle cattive costruzioni, con tutti i pericoli e le calamità che ne conseguono.

Adamoli. — Vorrei chiedere ancora al professore come spiega il fatto che si continua ad affermare che nel nostro Paese il prezzo del cemento è in genere più basso che all'estero (almeno, questo è quanto dicono gli atti, anche dei produttori), mentre invece esiste un dazio sul cemento. Non le pare, professore Demaria, che vi sia una contraddizione fra l'affermazione degli uni e quest'altra realtà?

Demaria. — Per prima cosa, il dazio sul cemento è un dazio che ha una storia antica. Nella legge doganale del 1920, se ben ricordo, esisteva una voce del cemento, che è poi continuata imperturbabile ad apparire. Debbo però dire che in parte si tratta di una imposizione soltanto formale, dato che la produzione del cemento è soprattutto autoctona e non di importazione.

Adamoli. — Ancora una domanda sulla questione dei prezzi. Anzitutto il professor Demaria ha affermato di aver compiuto nel suo istituto delle ricerche sui prezzi del cemento. Oltre al suo articolo, di cui tutti in seguito potremo certamente disporre per le nostre conclusioni, vorrei chiedere se esiste un materiale di università da mettere a disposizione della Commissione. Il materiale che interessa la mia domanda si riferisce soprattutto a due fattori del prezzo del cemento, cioè i sacchi ed il trasporto. Risulta a noi infatti che in momenti particolari del mercato, com'è accaduto in Italia intorno al 1952, quando la produzione del cemento non era adeguata alla domanda, uno dei modi per eludere il prezzo fissato, che in questo caso non era solo massimo, ma anche mi-

nimo, nella situazione economica di fatto) era quello di maggiorare appunto il prezzo dei sacchi e del trasporto; gli stessi produttori di cemento monopolizzavano infatti questi due elementi.

Demaria. — Notizie accademiche non esistono al riguardo. Il mio istituto ha fatto delle indagini — anzi, io stesso ho condotto le ricerche, perchè quando si dice istituto in Italia si vuol significare in genere una persona sola, attorniata da un certo numero di assistenti, dei quali il professore titolare è il vero assistente.

Posso affermare di aver letto tutte le tesi di laurea tenutesi nella mia università da venti anni a questa parte, per ricercarvi dati economici. Vi ho trovato dati di importazione, di esportazione, di produzione, confronti ambientali, l'*habitat* nelle sue varie forme, ma non ho mai trovato dati precisi relativi ai prezzi totali, e tanto meno li ho trovati relativi ai particolari elementi componenti, quali sono i sacchi e così via.

Adamoli. — Secondo lei tuttavia questo problema esiste?

Demaria. — A mio parere il problema esiste indubbiamente, però sostengo che è difficile reperire delle informazioni al riguardo.

Foschini. — Il professor Demaria ha dato una risposta di carattere negativo alla quinta domanda, diretta a stabilire quale peso possa attribuirsi ai costi di trasporto del cemento, in relazione agli indubbi limiti che il mercato incontra dal punto di vista territoriale. Egli cioè ha sostenuto che non vi è possibilità di limiti dovuti al costo dei trasporti.

Io ricordo di aver letto che, oltre il limite di duecento chilometri, l'incidenza del costo di trasporto altera in misura notevole il costo del cemento.

Siccome egli ha poi detto che l'impresa dominante si stende come una diaspora su tutto il territorio nazionale per i molteplici stabilimenti cementieri che possiede, non pensa egli forse quindi che potremmo trovare dei limiti alla concorrenza proprio nel fatto che l'impresa dominante in questo settore gode di una posizione di vantaggio per quanto riguarda il prezzo dei trasporti, se è vero che oltre i duecento chilometri si verifica quella alterazione del costo del cemento cui ho sopra accennato?

Demaria. — La mia risposta è affermativa: l'impresa ha un reale vantaggio. Del resto, si tratta di un vantaggio che essa si è volutamente procurato, con il porre i propri stabilimenti nei luoghi di consumo e così via. Mi sembra quindi che la situazione sia pienamente normale.

Foschini. — Allora l'attuale situazione dell'impresa dominante limita notevolmente l'eventuale ingresso di altre imprese concorrenti,

che non possiedono la rete di stabilimenti sul territorio nazionale e che di conseguenza subiscono l'incidenza del costo dei trasporti.

Demaria. — Evidentemente, le nuove imprese che entrassero potrebbero far concorrenza unicamente entro la cerchia dei propri stabilimenti e non su un piano nazionale.

Busetto. — Vorrei ricollegarmi all'interessante dibattito che vi è stato tra il collega Lombardi e il professore Demaria a proposito del rapporto che l'onorevole Lombardi rilevava tra la storia della crescita del capitale azionario dell'Italcementi e l'esistenza o meno attraverso l'indagine di questa storia, di elementi che possano indurre a definire in modo più caratteristico la configurazione dell'Italcementi come un gruppo di tipo monopolistico.

Il professore Demaria mi pare ha risposto che questo non è un elemento, cioè la crescita del capitale azionario dell'Italcementi non è un elemento tale che possa suffragare la tesi, in via di ipotesi, formulata dall'onorevole Lombardi. E ne ha dette le ragioni: sia perchè si tratta di valutazioni monetarie, sia perchè si tratta di problemi inerenti alla dinamica stessa dello sviluppo delle aziende, dell'impresa in quanto tale, sia infine perchè si tratta di fenomeni dovuti alla particolare struttura del nostro mercato finanziario.

Io adesso mi domando: se l'indagine si spostasse dal settore dell'Italcementi a quello dell'Italmobiliare per esempio, cioè ad una finanziaria che l'Italcementi ha creato per svolgere attività in altri settori produttivi la tesi sostenuta dall'onorevole Lombardi non potrebbe essere avvalorata? Non si potrebbe vedere sotto un rapporto diverso?

Demaria. — Nel senso di compartecipazione vicendevole per cui l'accrescimento anormale del reddito determinato da una situazione di limitata concorrenza fa confluire in altre aziende certe masse di attività e quindi certi fatturati che altrimenti non esisterebbero oppure esisterebbero a dei prezzi di cessione o di compravendita o di locazione diversi? Può anche essere sostenuto questo.

Tuttavia, la difficoltà di concretare e di formulare una precisa risposta è d'altra parte evidente da parte mia.

Natoli. — Potrebbe essere oggetto di un'indagine?

Demaria. — Non ci sono limiti al desiderio di conoscenza.

Busetto. — La mia ultima domanda è questa: se non erro esiste una duplice politica. Cioè le imprese più forti nel settore del cemento attuerebbero una duplice politica di vendita. Una politica di prezzi sostenuti nell'ambito territoriale più vicino alle proprie cementerie e

prezzi differenziati in basso nelle zone più lontane. Questo proprio per fare ostacolo alla penetrazione di altre imprese o comunque per creare delle difficoltà. Questo non potrebbe essere l'indice di un maturarsi di rendite di posizione vere e proprie?

Demaria. — Direi che non si tratta di rendite di posizione geografiche perchè quanto da lei asserito è esattamente l'opposto di quanto avviene. Infatti, i luoghi più lontani, le isole, dove vi sono pochi stabilimenti, sono i luoghi proprio dove i prezzi sono maggiori e non minori.

Busetto. — I prezzi globali. Ma io parlo di una differenziazione in basso di prezzi indipendentemente dal costo del trasporto.

Demaria. — E' difficile determinare una cosa del genere. Comunque questa discriminazione più che sotto la natura geografica avviene sul piano settoriale o funzionale. Cioè vi sono delle discriminazioni di prezzi nei confronti di determinate attività in quanto nulla vieta, ad esempio, che un gruppo di industriali riesca ad ottenere il cemento a condizioni migliori di altri. Quindi, direi, non discriminazione di carattere geografico, ma settoriale.

Presidente. — E' così anche esaurita la serie delle domande aggiuntive. Dichiaro pertanto chiuso l'interrogatorio del professore Demaria al quale esprimo il ringraziamento mio e della Commissione per la cortesia usata verso di noi.

GIOVANNI DEMARIA

Milano, Università Bocconi.

APPENDICE (*)

Al principio della economicità si attribuisce giustamente una grande importanza, nei vari rami della produzione nazionale. Se però uno di questi — sia esso privato o pubblico — applica prezzi troppo elevati o che non sono « in tendenza » con il movimento dei prezzi degli altri rami produttivi, tutti ne soffrono. La loro espansione è relativamente minore di quanto potrebbe essere e così dicasi per la loro occupazione operaia. Tale è la situazione che, anno per anno, si è andata determinando nel settore cementiero privato: situazione che ora ha raggiunto proporzioni non allarmanti ma discutibili.

Naturalmente, gli interessi particolari di detto settore non sono in gioco. La sua elevata produzione segue il ritmo generale dell'economia. I suoi profitti crescono ininterrottamente da moltissimi anni. Anche l'occupazione operaia non ha in genere accusato contraccolpi sfavorevoli. (Del resto, il numero dei dipendenti è così modesto, in proporzione agli altri rami produttivi, da escludere il sorgere di un problema nazionale a questo riguardo).

Non è invece da sottovalutare il divario tra i prezzi praticati dal settore cementiero e quelli dei « settori affini ». Mentre nell'ambito di questi ultimi la tendenza è da molti anni calante — basta ricordare i prezzi delle automobili e delle macchine utensili — quella dei prezzi dei cementi è stata, ed è ancora, poco favorevole al maggior potenziamento delle costruzioni, specie per quanto riguarda la creazione delle infrastrutture, lo sviluppo degli impianti idroelettrici, l'edilizia popolare, le attrezzature portuali e, ovviamente, le costruzioni nelle regioni sottosviluppate.

Nell'insieme dei « settori affini » i prezzi sono diminuiti, negli ultimi 7 anni, da 100 a 94 per i combustibili e lubrificanti, a 89 per i prodotti chimici, a 99 per tutti i prodotti metalmeccanici, ma per i materiali da costruzione essi sono passati da 100 a 104. Per di più, i prezzi dei materiali da presa sono estremamente diversi da città a città, anche quando si tratta di capoluoghi. Ad esempio, la calce viva in zolle era quotata, nel 1957, 780 lire a Roma, 963 lire a Torino e ben 1102 lire a Reggio Calabria.

Non c'è rischio per le imprese cementiere. — E' molto difficile scusare tanto questi sobbalzi dei prezzi da una regione all'altra quanto le loro tendenze, che sembrano ingiustificate sia perchè la modernizzazione dell'industria dovrebbe aver influito favorevolmente sui costi di produzione, sia perchè con la concentrazione delle piccole e medie cementiere in grandissimi

(*) Articolo pubblicato su « Il Giorno », 12 novembre 1961, col titolo *Ritornare alla concorrenza o estendere l'attività delle aziende statali.*

impianti, questi oggi lavorano a una percentuale altissima di capacità e a ciclo automatico, dunque con benefici differenziali molto notevoli.

Le nostre autorità pubbliche hanno finora compiuto il loro dovere. Di fronte all'imponenza dei fabbisogni accumulatisi nel dopoguerra o sorti in seguito, con la ripresa generale delle attività produttive, hanno sovvenzionato largamente le varie forme di attività edilizia; le hanno provviste di grandi mezzi finanziari a tassi di interesse molto favorevoli (accessibili anche ai ceti inferiori); hanno concesso loro grosse esenzioni fiscali, tanto da compromettere per lunghi anni il gettito dell'imposta sui fabbricati; non hanno esitato neppure con i provvedimenti pubblici per sviluppare le cooperative edilizie.

In poche parole, lo Stato italiano ha ridotto praticamente a zero il rischio delle imprese cementiere, consolidando la domanda dei loro prodotti in maniera certo privilegiata rispetto alle altre attività economiche. Anche per quanto riguarda i lavori all'estero e le esportazioni cementiere, varie garanzie sono state disposte per una maggiore partecipazione italiana.

I costruttori gravati di costi esosi. — Ma riconosciute le affermazioni dei costruttori italiani, dobbiamo anche rilevare la esosità dei prezzi dei laterizi e dei materiali da rivestimento e soprattutto quella dei prezzi del prodotto base: il cemento. Prezzi che non sono affatto competitivi, ma appaiono invece regolati dall'Ufficio centrale delle imprese cementiere in base ad accordi o imposizioni più o meno occulte, per cui il cemento non solo viene venduto in condizioni di monopolio, ma viene trasferito ai consumatori nelle quantità e qualità risultanti dalle direttive impartite da tale organo.

Il cemento, infatti, viene acquistato per circa i quattro quinti direttamente presso i fabbricanti che, attraverso procedimenti quali la provvista dei mezzi di trasporto, la determinazione delle date di consegna, la voluta indisponibilità di certi materiali per favorire il collocamento di altri materiali eccedenti (specie durante le costruzioni in corso), hanno modo di accrescere con maggiorazioni varie l'onere già elevato subito dai cantieri per l'assenza di un regolare mercato competitivo.

Per lo sviluppo economico occorre dunque un intervento pubblico che si estrinsechi non solo nella fissazione dei prezzi del cemento — come fa attualmente il Comitato interministeriale dei prezzi (CIP) —, ma che assicuri pure la produzione e la consegna regolare dei leganti voluti dai cantieri e non dai fabbricanti. E' chiaro che se i cantieri debbono ricorrere, ad evitare ritardi di consegna, al cemento tipo « 680 », che oggi costa 880 lire al quintale, perchè quello « 500 », che costa 730 lire non è disponibile immediatamente, si determina un rincaro del listino dei prezzi. Si aggiungano a ciò i fenomeni del mercato nero.

Un altro rimprovero che si può rivolgere agli industriali del cemento riguarda la difficoltà, di fronte a cui viene a trovarsi lo studioso, di procurarsi

dati precisi. Non solo i principali quotidiani economici non li pubblicano, a differenza di quanto avviene invece, regolarmente, per molte merci di importanza economica minore, ma le cifre raccolte dallo stesso Istituto Centrale di Statistica sono misteriosamente insufficienti e insoddisfacenti. Naturalmente, la ragione fondamentale è l'impenetrabile barriera del cartello.

L'unico mezzo oggi disponibile per prevenire questi gravi inconvenienti sarebbe il sorgere di nuove industrie la cui produzione affluisse in modo notevole sul mercato. Qualche cosa si sta già facendo con una società a partecipazione statale, che dal punto di vista industriale ha ottenuto brillanti successi. Però la sua produzione è limitata, almeno per il momento, al 10 per cento di tutta la produzione nazionale.

O si troverà il modo di riportare il mercato cementiero alle condizioni di competizione, in misura uguale a quanto avviene negli altri rami della produzione, oppure occorrerà dilatare maggiormente le attività delle imprese statali, compito oggi giorno perfettamente possibile dato il brillante successo da esse conseguito.

Con il grado di evoluzione industriale attualmente raggiunto e con quello che si spera di realizzare in avvenire, non sarebbe alla lunga normale che uno dei rami produttivi più importanti continuasse a concepire la propria attività nei termini troppo privatistici della limitata concorrenza o del monopolio mascherato, contrastanti con precisi interessi più generali.

GIOVANNI DEMARIA

IL PRINCIPIO MARGINALE APPLICATO ALL' ETICA ECONOMICA

Il concetto di limite dei rendimenti si è affermato nella scuola classica liberale attraverso Ricardo e Thünen; ma soltanto la scuola dell'utilità marginale l'ha sistemato provandone insieme la decisiva importanza per la teoria economica. Così il concetto di margine ha assunto rilievo esplicativo cardinale. La teoria assume che l'azione economica sia determinata dall'interesse personale e che la concorrenza impedisca la degenerazione dell'interesse personale nel monopolio e nello sfruttamento. La concorrenza indirizza gli interessi personali verso la situazione di equilibrio.

L'analisi della concorrenza dopo Edward Chamberlin, Joan Robinson, J. M. Clark e H. von Stackelberg ha distrutto il significato univoco del concetto classico di concorrenza. I mercati empirici mostrano un ampio spettro che in nessun luogo presenta perfetta concorrenza, ma tutte le sfumature della concorrenza monopolistica fino alla situazione pure rarissima di monopolio assoluto. Con queste analisi l'ipotesi che la concorrenza indirizzerebbe gli interessi particolari al prezzo naturale o di equilibrio è diventata insostenibile. Quando in ogni esperienza i mercati presentano una diversissima elasticità e ampie possibilità coercitive, gli interessi particolari hanno ulteriore spazio per realizzare rendite differenziali. Questo tanto più quanto più la dinamica economica apre periodicamente la valvola per interessi non regolati dalla concorrenza. La concorrenza ha quindi soltanto una capacità di controllo variabile e condizionata.

La teoria economica classica — scuola dell'utilità marginale compresa — ha fatto eccessivo credito alla concorrenza considerandola come l'unico regolatore del mercato. Le ragioni di ciò sono state esposte da autori come Wilhelm Hasbach, Alexander Rüstov e dallo scrivente. Quando, come in Smith, prevale il credo nell'armonia « provvidenziale » o « naturale » degli interessi, allora gli interessi sono sanzionati. Alexander Rüstov e R. A. Nisbet hanno colto probabilmente l'essenza del problema osservando come Smith possa aver scambiato erroneamente l'etica del suo tempo

per la natura delle cose; una natura certamente coercibile — non per nulla egli era professore di filosofia morale e autore di un libro famoso: *The Theory of Moral Sentiments* (1759). Egli parla di interesse personale « bene inteso » e rigetta la gretta interpretazione « egoistica ». Osserva con enfasi che i commercianti posseggono un'elevata morale commerciale: il loro mondo morale (« probity and punctuality ») è più elevato e tenuto in maggior conto rispetto alle società in cui lo Stato esercita il controllo economico. Ora Smith, come gli ha rimproverato Marx, identificava la società economica con una « trading company in which each one is, as it were, a trader »; si deve dunque ammettere che egli vedeva nella concorrenza un fattore che premia le virtù economiche. Oggi sappiamo che così si fa troppo merito all'interesse personale e alla concorrenza.

* * *

L'interesse personale è una categoria etica. I sistemi economici non sono mai semplice natura o pura meccanica; essi agiscono entro un ordine sociale, e questo ordine è sempre fondato su norme etiche. Le norme hanno derivazione diversa: 1. Possono essere fondate nel diritto naturale. 2. Possono venire dallo stesso giudizio soggettivo delle persone. 3. Possono essere la legge di un indentico gruppo economico, di banchieri, di gente di borsa, sindacati, cartelli ecc. Queste norme di gruppo sono norme limite escludenti tutto ciò che pregiudica la consistenza e il funzionamento del gruppo, come infrazione contrattuale, illusione, inganno ecc. 4. L'ordinamento giuridico statale può porre norme per il commercio e il traffico, il sistema creditizio, i rapporti di lavoro ecc. Con tutte le norme indicate sotto i punti precedenti vengono posti i limiti alla forma di espressione e alla rudezza dell'interesse personale e della concorrenza.

Non si deve credere che le norme abbiano la loro massima efficacia quando sono poste dallo Stato. Talune norme poste dallo Stato rappresentano sempre dei minimi; esse hanno l'ulteriore svantaggio di non essere sufficientemente flessibili e di presentare lacune che invogliano alla loro elusione. Relativamente alla norma del punto I., si deve dire che la forza creativa di un mondo morale immanente al costume naturale ha perduto molto della sua importanza, e precisamente anzitutto con la secolarizzazione dell'etica, cioè con la sua separazione dalla religione; poi attraverso il soggettivismo etico, e infine sotto l'influsso dello sviluppo economico-tecnico. Dove, nel Medio Evo, i rapporti economici erano stabili, piccoli e controllabili, poteva valere il principio della *aequatio dati et accepti* misurata in *labor et expensae*; nella società dinamica del capitalismo queste

misure materiali vengono a mancare. Questa fu anche la ragione per cui alla fine del Medio Evo si ritornò al *pretium fori*; il suo successore fu il prezzo di equilibrio: il meccanismo del mercato decide ciò che spetta ad ognuno e quali interessi si incrociano. Volgiamoci ora alle misure indicate sotto 2. e 3.

* * *

L'ordine economico liberale-individualistico ha eliminato l'abbondanza delle figure sociali precapitalistiche in cui viveva ancora l'etica tradizionale integrale quantunque lentamente erosa. La morale sociale ereditata veniva pertanto esposta alla pressione degli incontrollati interessi personali privati. Così stando le cose, questi interessi personali miravano a realizzare il premio del successo. Nè si poté evitare che le norme ereditate dall'ordine precapitalistico si dissolvessero più o meno rapidamente e con esse le stesse società. La ragione è semplice. Le vecchie norme e le società a essa corrispondenti non erano più conformi al nuovo spirito e alla nuova economia. Nella lotta di mercato si formò una nuova etica *marginale*, nei confronti della quale l'etica antica si trovava in posizione troppo elevata; essa era *inframarginale*. La condizione d'allora, in cui attraverso la concorrenza si formavano le forme espressive ancora accettabili dell'interesse personale, rappresenta l'etica marginale imperante. Dal punto di vista dei gruppi sociali le cui norme etiche furono annientate dagli interessi personali e della concorrenza, tutti gli attacchi alla loro etica dovevano apparire come submarginali.

Naturalmente, la demolizione della morale sociale non si è realizzata di colpo e uniformemente, ma in dipendenza dell'intensità e della dinamica dello sviluppo economico. Però anche secondo le premesse personali e di gruppo per l'adozione dell'interesse personale come norma dominante. Al centro dello sviluppo stavano i ceti economico commerciali, commercianti, banchieri, mediatori e speculatori che primi adottarono la nuova etica. Ampiamente distanziati seguirono quei gruppi economici che si trovarono ad avere relazioni con essi nella produzione e nel commercio; più tardi ancora gli imprenditori agricoli e i contadini. Da ultimi vennero i lavoratori, i quali nella letteratura inglese di quei decenni erano considerati « labouring poor », e, ancora, la nobiltà. In ciò stette la ragione di una forte differenziazione delle possibilità economiche dei differenti gruppi sociali. Essa fu rafforzata dalla differenziazione altrettanto forte delle posizioni economiche e sociali. La ricchezza terriera e la tecnica commerciale passarono in secondo piano rispetto alla ricchezza capitalistica e alla tec-

nica meccanica; il grande possesso era privilegiato rispetto al piccolo; il possesso era in generale in posizione più forte rispetto al proletariato. La posizione dominante non dovette necessariamente essere utilizzata in tutte le sue possibilità; secondo l'esperienza, essa poteva decidere per un comportamento inframarginale, per un comportamento entro i limiti allora ancora riconosciuti, e per una puntata nelle pratiche submarginali. Per tutti questi casi si possono facilmente portare esempi.

La morale marginale allora dominante non oscillava nè in uno spazio economico vuoto nè in una società mancante di strutture. Essa stessa è in grande misura espressione di ciò che è considerato economicamente razionale e conforme alla struttura sociale. Ne è prova il destino dei cosiddetti datori di lavoro patriarcali e delle vecchie famiglie commerciali e industriali (i *Buddenbrooks*) degli ultimi 150 anni. Prova n'è però anche il fallimento di così tanti movimenti bene intenzionati, che cercavano di migliorare la posizione sociale di questa o di quella parte della popolazione, come pure l'erroneo impiego di dazi protettivi a scopo sociale, salari minimi e misure politiche di credito. Lo sviluppo economico-sociale non è soltanto un cimitero di élites, ma anche di forme etiche *inframarginali*.

Individui e gruppi, i quali di volta in volta infrangono l'etica dominante, possono essere di due specie: pionieri del progresso o rappresentanti di un forte interesse personale egoistico. Talune innovazioni (nel senso di Schumpeter) infrangono indubbiamente l'etica marginale esistente; esse appaiono così submarginali dal punto di vista di coloro sui quali cade l'onere; ma contemporaneamente essi sono tuttavia gli artefici del progresso economico. Vi sono inoltre quelle infrazioni all'etica marginale dovute a mera ricerca di guadagno, che danneggiano l'economia come un tutto. Qui c'è un problema di quella casistica già affrontata da John Stuart Mill e Herbert Spencer.

A questo punto è opportuno inserire un esempio. In una vallata meridionale tedesca vi era un certo numero di fabbriche che ottenevano un certo prodotto di cotone. Le fabbriche erano aziende familiari; la concorrenza fra loro fortissima, con la conseguenza che nessuna poteva tenersi a galla. Nuovi investimenti e progresso tecnico non erano possibili. Poi le singole aziende notarono che una di loro cominciava ad espandersi, a comprare nuove macchine e per certo a produrre con profitto. Dapprima era incomprendibile da dove essa avesse tirato i mezzi per questi nuovi investimenti. Poi risultò quanto segue: il prodotto di cotone in questione riceveva 48 punti di trama e ordito per centimetro quadrato; così era l'uso locale. In altre parole: il titolo 48 era la morale marginale imperante.

L'azienda fiorente aveva però confezionato la sua merce con titolo 47, senza di questo informare i clienti. Il risparmio di uno era la fonte del profitto dell'azienda. Evidentemente qui si era in presenza di una infrazione submarginale. Che cosa accadde da parte delle altre aziende? Ognuna di esse adottò surrettiziamente la prassi submarginale, vendendo merce a titolo 48 con solo titolo 47. Con ciò il titolo 47 diventò il nuovo standard morale marginale, ma così la vecchia situazione concorrenziale si ristabilì scontando la rendita differenziale dell'azienda, che dapprima aveva intrapreso la riduzione. Che cosa accadde allora? L'imprenditore che originariamente si era mosso nell'area submarginale cercò di superare il nuovo limite introducendo un titolo 46, il cui effetto immediato fu che tutti gli altri l'imitassero. Quando infine si raggiunse il titolo 44, fu concluso un accordo di cartello e stabilito quale morale marginale che il prodotto indicato col titolo 48 dovesse essere obbligatoriamente venduto da tutti gli associati con titolo effettivo 44.

Da questo esempio si potrebbe concludere, che la morale marginale imperante ha tendenza ad abbassarsi finchè qualcosa accade, che fissa nuovamente il quadro generale in un'etica marginale definitiva. L'entropia etica a un determinato punto troverebbe dunque il suo equilibrio ⁽¹⁾. Questo è quanto accade in realtà. Lo Stato può dapprima assicurare con leggi e ordinanze la concorrenza vera e apparente. Che a questo scopo esistano leggi, è già stato detto in precedenza.

La morale marginale, nella sua tendenza a ridursi, può arrivare a un punto in cui valga la pena per il commerciante di adottare soltanto metodi inframarginali: di offrire qualità migliori rispetto al mercato e di trattare meglio i clienti o gli impiegati e i lavoratori ecc. Il caso classico è qui quello dell'articolo di marca; l'azienda garantisce un determinato standard, domanda un prezzo più elevato e si crea attraverso il marchio di garanzia un ambito di smercio assicurato. Questo vale a maggior ragione per i brevetti.

I gruppi sociali, i quali sentono sui loro mercati una pressione submarginale, si accordano per una difesa reciproca e determinano un'etica marginale, resa obbligatoria per tutti i membri. Ogni cartello e ogni sindacato è l'espressione di una volontà associata di enunciare norme mi-

(1) Un aspetto di questo problema, di particolare interesse per alcuni paesi dell'Europa Occidentale, è la questione delle imprese pubbliche in una economia di mercato pluralistico. Vedi su ciò, Fr. Viro, *Dal conflitto per il predominio alla ricerca di un equilibrio tra sfera privata e sfera pubblica*, Milano, 1963.

nime. Le *common rules* dei sindacati britannici e gli *standard rates* dei sindacati americani sono norme minime siffatte. Esse rappresentano il limite al quale il gruppo stipula. Da questo sorge la comunità di interessi che caratterizza la società pluralistica odierna. Tutti questi gruppi presuppongono l'ordine esistente, ma all'interno di esso tentano a loro vantaggio di *corriger la fortune*.

* * *

La *ratio* dei gruppi di interessi può così riassumersi: 1. La mera esistenza del gruppo esprime la convinzione dei suoi membri, che non esista nessuna uniformità « naturale » di formazione dei prezzi e del reddito su un libero mercato. Prezzi e reddito possono essere influenzati, quando non addirittura fissati. 2. I prezzi del mercato libero sono per il « nostro » gruppo ingiusti e iniqui; essi sono instabili e non calcolabili. 3. La « nostra » associazione è il mezzo per influenzare il mercato nel « nostro » interesse, quando noi situiamo l'associazione al posto della lotta individuale di mercato per i « nostri » scopi. 4. L'esperienza « ci » ha insegnato, che noi dobbiamo adattare la « nostra » politica alle circostanze esterne. Questo mondo circostante è il capitalismo liberale. « Noi » non possiamo cambiarlo; ma esso « ci » offre possibilità, che la « nostra » associazione può sfruttare.

In gioco v'è la forza, di cui il nostro gruppo dispone, per sfruttare le possibilità che si offrono. Premessa è anzitutto che i rapporti economici siano favorevoli. Essi sono tali in tempo di prosperità; diventano sfavorevoli quando la congiuntura va giù di tono; possono essere assolutamente inesistenti durante la depressione.

Un limite viene stabilito anche dalla forza delle opposte associazioni. Su ciò J. K. Galbraith (*American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, Boston, 1952) ha fondato la sua teoria delle forze contrapposte. Certamente si deve ammettere che le forze contrapposte si tengono in equilibrio soltanto durante la deflazione; durante l'inflazione esse tendono a intendersi e a far pagare i costi dell'intesa al consumatore. L'ulteriore debolezza dell'argomento di Galbraith sta nel fatto di aver trascurato il grado in cui il trend inflazionistico può originare dallo stesso sistema delle forze contrapposte, col che naturalmente la sua teoria cade.

La forza del gruppo implica costi diretti e indiretti. Agli ultimi appartiene l'opinione pubblica sfavorevole, la minaccia di misure legali, la possibilità di nuovi concorrenti e infine il pericolo che si accresca la fascia

della disoccupazione. Il differenziale di forza è dunque straordinariamente grande; ci sono associazioni le cui agitazioni e forza di disturbo possono provocare fenomeni paralizzanti nell'ambito dell'economia regionale o nazionale, mentre altre associazioni possono agire soltanto nell'ambito locale.

* * *

La formazione di gruppi di interessi nel XIX secolo era relativamente debole, fatta per tentativi e sporadica. Al vertice del XX secolo la formazione di associazioni è diventata dominante sino ad assurgere a principio di struttura della società. Così Harold Laski ha parlato a ragione di una « società pluralistica » come di una società associazionisticamente strutturata.

E' stato prima osservato che i gruppi si sono affermati sul principio dell'individualismo economico. Ma questi decidevano per autodeterminazione e responsabilità propria, interesse individuale e concorrenza fra individui. Questi principi costituiscono ora i fondamenti dell'associazione e del comportamento ostile dei gruppi. In altre parole: la società ad associazione pluralistica di oggi è una fase associativa dell'individualismo economico. Il francese Jean Vialatoux fu il primo a sottolinearlo (in due luoghi del suo libro *Philosophie Économique*, Paris, 1933, pp. 65 e 66). Io stesso ho trattato sistematicamente la stessa materia in un saggio dal titolo *The Roots of Totalism* (in « *Thought* », Fordham University Press, New York, March 1944), senza conoscere il libro di Vialatoux. Ho avuto inoltre il privilegio di trovare la piena adesione di Jacques Maritain.

La questione è ora: Sarà la società pluralistica esposta anche alla pressione della morale marginale, e quali punti d'appoggio possono essere dati per questa società? Il professore di teologia morale Werner Schoellgen si è occupato della questione in due libri. Dapprima nella sua *Grenzmoral* (Düsseldorf, 1946); poi nei *Soziologische Grundlagen der Katholischen Sittenlehre* (Düsseldorf, 1953). Egli definisce il concetto di morale marginale come un « concetto chiave per l'intera problematica della vita sociale » ed è dell'opinione, che in *tutti* i rapporti sociali e in tutti i sistemi economici esso abbia la sua parte. « Dove una società si lascia formare da un'etica storica concreta, può possedere di fatto il suo ordine legale anche senza legge scritta. Ma dove il centro di gravità della forza dell'ordine si sposta alla giustizia di Stato, ivi già si annunciano declino e decomposizione, che sono altrettanto reali quando le forze politiche lavorano con misure terroristiche nel tempo di transizione come quando finalmente la giustizia stessa va incontro a una specie di degenerazione e di angoscia ».

La discussione attorno alla morale marginale è il problema più bruciante della società odierna articolata per gruppi pluralistici. In ognuno di questi gruppi v'è la determinazione a prevalere e a massimizzare gli interessi da essi autonomamente definiti. Così affiora l'ambivalenza della forza di gruppo: il gruppo reclama « giustizia per sé » come motivo primario; però la definisce come ciò che è raggiungibile con la propria forza. All'inizio del XIX secolo i gruppi erano variabili dipendenti dal processo economico; nel perfezionato pluralismo di oggi i gruppi di mercato e di disturbo più forti vi hanno acquistato dignità di variabili relativamente indipendenti.

Ora qui si dischiudono le possibilità di slittamenti etici, caratteristici della società pluralistica moderna, e l'alleanza dei gruppi più forti con lo stato democratico e la sua burocrazia. Il semplice fatto che la forza sociale ed economica dei gruppi sia così fortemente differenziata, consente una pressione submarginale contro gruppi più deboli e soprattutto contro il consumatore (utente) anonimo. Uno slittamento etico specifico deriva dall'autonomia di gruppo come tale: il gruppo forte esercita pressione verso i membri, verso gli altri gruppi e verso coloro che stanno al di fuori dei gruppi come sfogo al suo diritto supremo entro il suo dominio. Esso può costringere ed escludere i membri con tutte le conseguenze per i colpiti. Può dare priorità agli interessi di gruppo rispetto a quelli dei membri e a quelli della generalità. Può sviluppare forme di lotta e di costrizione, contro le quali lo Stato e la giurisprudenza sono impotenti (scioperi generali).

Dove esiste l'accennata connivenza di gruppi potenti con l'esecutivo e l'amministrazione statale, e dove i partiti e il parlamento sono esposti durevolmente alla pressione dei gruppi, si aprono più ampi orizzonti alle infiltrazioni submarginali. Queste addirittura provocano lo slittamento dell'etica. Tanto più forte è il flusso delle leggi e delle misure amministrative, entro lo stato pluralistico, tanto maggiore è la probabilità di uno slittamento etico. Per gli Stati Uniti l'eminente professor Roscoe Pound della facoltà giuridica di Harvard, nel suo studio sull'immunità dei sindacati, ha delineato un quadro efficace degli effetti submarginali del diritto del lavoro per la politica sindacale. Altre indagini del Congresso statunitense hanno mostrato l'abuso della forza da parte dei maggiori gruppi industriali. Il professor Joseph Kaiser (nel libro: *Die Repräsentation organisierter Interessen*, Berlin, 1956) ha visto la sostanza della cosa con la massima chiarezza. Egli scrive (1. c., p. 242): « I gruppi d'interessi tendono — mezzi politici e non politici — oltre che a influenzare o a produrre decisioni statali — a garantire i loro particolari interessi, senza tuttavia assumere responsabilità alcuna per l'esercizio del potere statale ».

In consonanza con Tocqueville, Kaiser afferma che ogni pluralismo in definitiva tocca l'anarchia. Che allora della libertà personale? Al contrario di Harold Laski, il quale riponeva nel processo di disintegrazione della società pluralistica la sua speranza nella indistruttibile unità finale, cioè nella persona singola, Kaiser si chiede a ragione dove sarebbe la garanzia che i gruppi proteggono la libertà personale. La domanda è assolutamente pertinente poiché le ricerche della commissione senatoriale americana sotto la direzione del senator McClellan hanno rilevato addirittura incredibili abusi della forza sindacale verso membri, non membri e altri gruppi. Persino il presidente dell'unione sindacale americana ha dovuto ammettere, relativamente ai fatti, di essere consapevole che molti abusi — nella nostra terminologia pratiche submarginali — esistevano, ma che non aveva idea della loro ampiezza e del loro grado.

* * *

La società pluralistica di oggi si trova davanti a un triplice problema. Dubbio è anzitutto il suo ordine politico: Come può essere assicurata di non essere ingoiata dallo Stato, quando essa stessa s'arrocca sullo Stato e penetra in esso? Le sue istanze allo Stato come garante di un benessere illimitato condurranno a che lo Stato, conformemente alla sua natura, dovrà necessariamente ristabilire la sua sovranità sulle forze dissolvitrici della società.

Dubbio è inoltre l'ordine interno della società pluralistica: può esso sottrarsi al caos conseguente dalla provocazione e dal diritto del più forte nella lotta fra i gruppi? Possono svilupparsi norme etiche, che fissino il limite alle infrazioni submarginali? Può essa rispettare le condizioni e le premesse di una condotta economica razionale?

Infine: Secondo quale norma devono essere regolate le relazioni tra i gruppi e i rispettivi membri affinché il gruppo non assorba la libertà personale e i diritti dei membri? Come può essere preservato il gruppo dal passare da questo assorbimento a una pseudo-personalità con tutte le conseguenze demoniche ad essa inerenti?

La totalità di queste questioni si annoda al problema qui trattato dell'etica marginale e della sua caduta. Su questo gravano le decisioni cardinali.

GOETZ ANTONY BRIEFS

Washington, D. C., Georgetown University,
Department of Economics.

LA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA DELLE PARTECIPAZIONI STATALI NEGLI ULTIMI ANNI

Esperienze attraverso cui è maturata la programmazione nell'ambito delle aziende a partecipazione statale.

Come altri aspetti del sistema delle partecipazioni statali anche la programmazione in atto in questo settore porta l'impronta di un approccio pragmatico e, più precisamente, di un graduale adattamento ad un mutato ordine di principi. A funzioni ed esigenze originarie sono subentrate impostazioni nuove e talora sostanzialmente diverse, che si sono peraltro innestate nella logica del sistema introducendovi, senza brusche alterazioni, compiti di ordine diverso. Strutture ed attività organizzative hanno così acquistato una diversa qualificazione non solo sul piano formale, ma anche negli indirizzi concreti.

Nell'evoluzione dell'attività di programmazione delle partecipazioni statali si può scorgere appunto una tendenza a trasferire in un nuovo quadro, caratterizzato da intendimenti di pianificazione settoriale in funzione di obiettivi di politica economica governativa, una esperienza scaturita fondamentalmente da esigenze di razionalità e di efficienza aziendale. E di questa matrice, così come, in genere, dei principi sui quali si è fondato finora il sistema delle partecipazioni statali, è opportuno tenere conto per valutare caratteristiche e problemi di una programmazione la cui articolazione è ancora in via di assestamento.

* * *

L'esigenza di razionalizzare le scelte di produzione e di investimento, o, per usare una terminologia più appropriata, di programmarle, è affiorata al livello aziendale all'incirca contemporaneamente sia nelle imprese pubbliche che in quelle private. Nelle prime la spinta verso la programmazione è apparsa probabilmente più forte, ma ciò è stato soprattutto per l'impulso che ad essa è stato dato a livelli diversi da quello aziendale e in tempi successivi (principalmente — come vedremo in seguito — nelle sedi della direzione politica dell'attività delle aziende).

Se si vogliono fissare i tempi dell'evoluzione intervenuta nell'attività di programmazione si può dire che è al livello delle singole imprese che ha cominciato a manifestarsi un interesse concreto per detta attività; tale interesse risultava ispirato alla necessità — maturata nel quadro di una tendenza verso una crescente razionalizzazione della condotta aziendale — di predeterminare, metodicamente, per un periodo più o meno lungo, i vari aspetti della struttura e della gestione aziendale sulla base di particolari rilevazioni tra loro coordinate in modo da fornire un organico sistema di conoscenze prospettiche dei dati riguardanti l'impresa.

In un secondo tempo, invece, le spinte verso la programmazione maturatesi nelle aziende hanno operato al livello delle grandi *holdings* pubbliche che, in relazione all'esigenza di definire, attraverso un esame congiunto delle prospettive aziendali, un quadro di convenienze economiche coincidente con l'effettivo ambito operativo dei singoli gruppi.

* * *

Per quanto riguarda l'I.R.I., il primo piano quadriennale è stato elaborato nel corso del 1956 e presentato ufficialmente al Consiglio dei Ministri (giacchè non esisteva ancora il Ministero delle partecipazioni statali) nel gennaio 1957. Si trattava di un piano quadriennale, valido inizialmente per il periodo 1957-1960, ma condizionato a revisioni annuali. Ogni anno si sono confrontate le previsioni con i risultati raggiunti nell'anno trascorso, si sono riesaminate le previsioni per i rimanenti tre anni e si sono aggiunte le previsioni per un quarto anno. Mediante questa tecnica di scorrimento annuale, i programmi dell'I.R.I. restano permanentemente quadriennali e tutte le nuove iniziative possono essere programmate sulla base di un orizzonte previsionale sufficientemente vasto.

Il piano quadriennale ha introdotto nell'attività del gruppo I.R.I. un metodo di lavoro che ha permesso per la prima volta di precisare in concreto le responsabilità operative ai differenti livelli — I.R.I., Finanziarie e Aziende — stabilendo una serie di canali di comunicazione e di riscontro destinati a perfezionarsi con il progredire dell'esperienza.

L'Istituto ha potuto così individuare, attraverso l'esame contemporaneo degli sviluppi previsti per i settori controllati, le interconnessioni da tener presenti per l'armonizzazione dei vari programmi; in particolare, inquadrando i fabbisogni finanziari dei vari settori, ha potuto determinare i termini del problema finanziario generale di gruppo che è chiamato a risolvere.

* * *

L'esperienza di programmazione dell'E.N.I. si è ispirata agli stessi principi informativi di quella sopra descritta dell'I.R.I. Il primo programma dell'E.N.I. fu predisposto per il triennio 1956 - 1958, nel dicembre 1955.

In seguito, la programmazione è stata impostata su base quadriennale; analogamente a quanto viene fatto nell'I.R.I., i programmi vengono ora rivisti ed aggiornati di anno in anno.

Per quanto riguarda la programmazione dell'E.N.I. due particolarità meritano tuttavia di essere poste in luce.

Come è noto, l'attività di ricerca degli idrocarburi è soggetta ad un forte grado di aleatorietà. Ciò dà luogo a notevoli difficoltà di programmazione, perchè nuovi ritrovamenti di giacimenti di idrocarburi possono modificare profondamente le prospettive di sviluppo delle imprese petrolifere. Questa particolarità ha grande importanza specialmente nei primi anni di attività, quando l'entità dei giacimenti già ritrovati è modesta rispetto all'ammontare dei possibili nuovi ritrovamenti. Questi ultimi, infatti, possono avere un peso talmente forte rispetto alle riserve già accertate che le imprese possono trovarsi costrette a rivedere, anche in modo radicale, i programmi predisposti due, tre o quattro anni prima. In questa particolare situazione la programmazione deve essere di necessità estremamente flessibile e tale da permettere, se è il caso, un pronto adattamento dei programmi alla mutata situazione aziendale. In seguito, man mano che aumenta l'ammontare delle riserve già accertate, l'attività di programmazione risulta più facile, perchè essa può basarsi su uno stock di riserve tali che nuovi ritrovamenti potranno condurre soltanto in via eccezionale ad un radicale cambiamento della situazione aziendale e quindi dei programmi.

L'altra particolarità è dovuta alla struttura del gruppo E.N.I., che può considerarsi come una grande impresa petrolifera integrata. La gestione di un gruppo integrato del genere richiede una maggiore coordinazione dell'attività delle varie aziende operanti nelle diverse fasi della industria petrolifera, che vanno dalla ricerca e produzione di idrocarburi al trasporto mediante condotta o navi cisterna, alla raffinazione ed infine alla distribuzione, per non parlare della petrolchimica e delle attività ausiliarie, quali, per esempio, la meccanica.

I legami esistenti fra le varie fasi e la necessità di uno sviluppo equilibrato delle stesse, richiede un notevole sforzo di coordinamento e quindi di programmazione dell'attività del gruppo.

In conclusione, flessibilità ed al tempo stesso necessità di programmazione coordinata dell'attività delle varie aziende sono le caratteristiche salienti della programmazione del gruppo E.N.I.

Anche in altri settori che fanno capo al Ministero delle partecipazioni statali iniziative di programmazione — peraltro prevalentemente a livello aziendale — vennero iniziate già prima della costituzione del Ministero.

* * *

Contemporaneamente all'affermarsi dell'attività di programmazione al livello delle aziende e delle « holding » ha cominciato a consolidarsi una

concezione più avanzata del ruolo delle imprese pubbliche nello sviluppo economico.

Nel quadro di una politica economica incline ad un maggior impegno dei poteri pubblici nella risoluzione di problemi economici e nell'esecuzione dei programmi di sviluppo — politica di cui prima autorevole testimonianza sul piano ufficiale è stato lo schema di sviluppo del ministro Vanoni — è venuta ad assumere crescente rilievo la possibilità di utilizzare le partecipazioni statali come strumento per la soluzione degli squilibri economici e sociali, primo fra tutti il problema del Mezzogiorno. Ciò ha comportato una progressiva evoluzione dell'attività di programmazione nelle partecipazioni statali. Con la legge istitutiva del Ministero delle partecipazioni statali veniva introdotto l'obbligo di una programmazione, che risultava pertanto collegata con il potere di direzione e di controllo del Ministero. La legge 29 luglio 1957 n. 634, stabilendo le note riserve per gli investimenti delle partecipazioni statali ha reso più evidente la responsabilità del Ministero nell'opera di programmazione.

Dal testo della legge si evince che al Ministero compete non solo di assicurare il funzionamento di un processo di sistematica programmazione nell'ambito delle attività da esso controllate, ma di curare anche che i programmi rispettino precise direttive per quanto riguarda gli investimenti nel Mezzogiorno. Ciò implicava in ogni caso una più sostanziale incidenza delle direttive pubbliche nella attività di programmazione delle partecipazioni statali.

L'impegno richiesto alle partecipazioni statali nel Mezzogiorno è divenuto l'aspetto più significativo, ma non l'unico, del nuovo ruolo delle partecipazioni statali nella politica di sviluppo economico del Paese.

Inquadrata nel contesto delle direttive stabilite dalla legge e di quelle emanate dal ministero, la programmazione delle attività delle partecipazioni statali ha registrato un indubbio mutamento qualitativo, differenziandosi profondamente nei confronti della programmazione posta in essere nel settore privato ed acquistando una maggior qualificazione anche rispetto alle precedenti caratteristiche della programmazione delle partecipazioni statali. Gli atti del Ministero, e particolarmente la Relazione programmatica, hanno sistematicamente puntualizzato, come vedremo più avanti, il nuovo quadro in cui doveva svilupparsi l'attività di programmazione nell'ambito delle partecipazioni statali.

Gli sviluppi dell'impostazione della Relazione programmatica.

Dall'esame dei programmi, delle direttive, delle circolari e, soprattutto, delle quattro relazioni programmatiche presentate al Parlamento dall'istituzione del Ministero ad oggi, si può avere la conferma della sensibile evoluzione che ha avuto l'attività di programmazione delle partecipazioni statali

nel corso di questi anni. In particolare l'analisi degli sviluppi intervenuti nell'impostazione della Relazione programmatica — sviluppi che riflettono in larga misura la progressiva qualificazione dei programmi di investimento delle partecipazioni statali nel quadro dell'opera di coordinamento che la legge ha affidato al Ministero — può offrire utili elementi per seguire le diverse fasi di tale processo di qualificazione.

La prima Relazione risultò fondata essenzialmente sui programmi, esposti in due parti distinte, dei due principali organismi che fanno capo al Ministero: del gruppo I.R.I. e di quello E.N.I.

L'esposizione dei programmi era preceduta da una nota introduttiva che, sotto il titolo « Caratteri e limiti della Relazione programmatica », oltre a sviluppare alcuni concetti circa la natura del documento, tratteggiava i lineamenti di un sistema di rapporti tra l'azione del Ministero ed i diversi livelli delle strutture organizzative delle partecipazioni statali.

Merita di essere ricordato che, mentre veniva elaborato questo documento, si concludevano i lavori della Commissione Demaria, creata dal Ministro delle partecipazioni statali per l'esame sia dei problemi metodologici dei rapporti tra i diversi livelli del sistema delle partecipazioni statali sia per lo studio dei programmi dell'I.R.I. e dell'E.N.I. per il quadriennio 1959-62.

La relazione della Commissione Demaria, nelle considerazioni conclusive sulla politica del Ministero delle partecipazioni statali, sottolineava, tra l'altro: « un posto centrale tra i compiti del Ministero occupa il coordinamento dei programmi di investimento delle varie imprese a partecipazione statale e la riorganizzazione produttiva e commerciale di tali imprese ». Essa proseguiva affermando che il Ministero « *in relazione alle finalità ed alle possibilità di sviluppo dell'economia italiana* » dovrebbe valutare gli effetti diretti ed indiretti di detti programmi ed « armonizzare », dopo le « *necessarie modifiche* » i programmi stessi. In particolare, valutazioni e previsioni, alle quali il Ministero giunga nell'esame, in collaborazione con gli altri dicasteri competenti, delle esigenze e possibilità di sviluppo degli investimenti, dovrebbero costituire « il punto di riferimento per la valutazione globale dei programmi di investimento delle imprese a partecipazione statale ». « Una più dettagliata analisi », precisava la relazione Demaria « delle possibilità ed esigenze di sviluppo dei singoli settori dovrebbe consentire al Ministero delle partecipazioni statali la *determinazione delle priorità* nell'attuazione dei programmi di investimenti, *sulla base di criteri di convenienza economico-sociale, e tenuto conto degli eventuali mutamenti di congiuntura* ».

Quest'impostazione, caratterizzata dal particolare accento posto sulla funzione attiva attribuita al Dicastero nella definizione dei programmi, non fu formalmente recepita negli indirizzi del Ministero. Essa anticipava peraltro orientamenti che attualmente possono considerarsi, almeno in parte, virtualmente acquisiti alla concezione dei compiti e dei poteri del Ministero.

La seconda Relazione programmatica, pur risultando sostanzialmente

affine alla precedente, presentava alcune innovazioni il cui interesse superava i limiti di un perfezionamento formale e di un ampliamento della documentazione offerta. Dotata di una più ampia articolazione, essa denotava una tendenza verso una esposizione unitaria, atta a meglio delineare e qualificare, ai fini del giudizio del Parlamento, l'azione di coordinamento del Ministero.

La « Presentazione », non solo dedicava un ampio risalto all'analisi delle questioni di principio afferenti all'inserimento del sistema delle partecipazioni statali nella politica economica generale del Governo, ma comprendeva anche un quadro complessivo dell'azione svolta — ai diversi livelli — dal Ministero, dagli enti di gestione e dalle aziende dipendenti, nonchè una sia pure sommaria esposizione generale dei programmi di investimento delle partecipazioni statali.

In merito alla funzione ed alla natura del documento la « Presentazione » precisava fin dall'inizio che « la Relazione programmatica ha la caratteristica di un *documento politico* nel senso che la sua funzione è quella di illustrare *un particolare aspetto della politica economica* perseguita dal Governo e che il Parlamento è chiamato ad esaminare e valutare. *Quel che essa deve contenere, quindi, non è tanto l'indicazione di singoli interventi, quanto, appunto, la precisazione dell'indirizzo di politica economica* che gli enti sono chiamati ad attuare in modo che il Parlamento possa essere messo in grado di giudicare della maggiore o minore aderenza a quell'indirizzo dell'attività svolta dalle aziende ».

In conformità con questo preambolo, le successive argomentazioni erano dirette a sviluppare un modello di rapporti tra i diversi livelli del sistema delle partecipazioni statali, modello in cui l'« inserimento » delle partecipazioni nella politica generale economica potesse conciliarsi con il « permanere delle responsabilità della gestione aziendale nell'ambito delle società operative ».

Sul piano concreto dell'individuazione delle « linee di sviluppo delle attività produttive controllate dagli Enti » la seconda Relazione programmatica indicava anzitutto l'esigenza « *della progressiva concentrazione dell'intervento diretto dello Stato* » nei settori cosiddetti propulsivi, intendendosi per tali « tutti quei settori nei quali è necessario che si verifichi un determinato volume di investimenti affinché siano evitate strozzature che comprometterebbero l'equilibrata espansione dell'intero sistema economico nazionale ». « Ciò significa, ad esempio » — proseguiva il documento — « l'impegno assunto da aziende che appartengono al settore pubblico per lo sviluppo della siderurgia e per la localizzazione nel Mezzogiorno dei possibili incrementi della capacità produttiva di tale industria, nonchè l'intervento delle stesse aziende, sempre nell'Italia Meridionale, per la valorizzazione delle risorse naturali e la creazione dei centri produttivi ».

In particolare meritano di esser ricordati i concetti sviluppati in merito alla funzione da attribuire alle partecipazioni statali nella politica di industrializzazione del Mezzogiorno. Nella Relazione veniva fatto presente, al riguardo, che le imprese a partecipazione statale non possono limitarsi, nel Mezzogiorno, ad intervenire nei settori propulsivi o di base, ma debbono estendere la loro azione ad interventi più differenziati, intesi a suscitare nuove iniziative anche negli altri settori industriali.

Mentre veniva posto l'accento su temi specifici di qualificazione dell'intervento diretto dello Stato nell'economia in funzione di una politica di sviluppo, qualificazione che impegnava il Ministero all'elaborazione di un adeguato programma di investimenti, si precisava altresì che una seconda linea direttiva doveva individuarsi nella « *non ingerenza del Ministero stesso nella gestione degli enti e delle singole imprese* ». « Al Ministero » — proseguiva la Relazione — « spetta l'emanazione di direttive generali, della cui attuazione sono responsabili i dirigenti gli enti e le imprese; e ad essi incombe conseguentemente l'obbligo di ricercare le più economiche ed efficienti soluzioni aziendali nel rispetto delle direttive impartite dal Ministero; solo così, d'altronde, è garantito l'assolvimento dell'obbligo della "economicità di gestione", cui le imprese a partecipazione statale sono tenute per la lettera stessa della legge istitutiva del Ministero ».

Una importante svolta nell'evoluzione del documento è stata rappresentata dalla terza Relazione programmatica. Questa ultima, per le sostanziali innovazioni che la caratterizzarono, costituì un atto chiaramente indicativo della volontà di definire una funzione determinante del Ministero nella pianificazione degli investimenti delle partecipazioni statali.

Anzitutto è da rilevare, sotto l'aspetto formale, il carattere unitario che presentava l'intera struttura del documento. I programmi delle partecipazioni statali, anzichè essere sviluppati in capitoli distinti, di cui due dedicati ai principali enti di gestione (IRI ed ENI) ed il terzo alle altre attività, furono esposti per settori produttivi, prescindendo dall'inquadramento organizzativo delle singole attività. In tal modo non solo risultava agevolata l'interpretazione di dati, previsioni e programmi in chiave di finalità di politica economica generale, ma ne derivava una esplicita manifestazione di emancipazione della « Relazione » dai limiti di una programmazione basata sulla semplice somma dei diversi piani degli organismi controllati. Coerentemente a quest'impostazione un rilievo sensibilmente maggiore veniva dato a tutti gli elementi utili ad offrire un quadro generale dei precedenti sviluppi, dei problemi e delle prospettive a medio termine dei diversi settori, considerati nel loro complesso, cioè su scala nazionale, onde consentire una più precisa valutazione — in termini di finalità pubbliche — di realizzazioni e programmi delle partecipazioni statali operanti in detti settori.

Informazioni e dati relativi agli investimenti dell'anno precedente erano accompagnati da elementi di giudizio sugli eventuali scarti verificatisi

rispetto alle previsioni. E' evidente l'interesse che ciò presentava ai fini di una più completa documentazione del Parlamento sulle attività delle partecipazioni statali, risultando così accresciute le possibilità di controllo *effettivo*, da parte degli organi rappresentativi della volontà popolare, sulla rispondenza degli investimenti dell'impresa pubblica alle direttive generali approvate dal Parlamento in sede di esame della precedente Relazione programmatica.

La terza parte del documento, dedicata agli « aspetti particolari dei programmi », conteneva, in aggiunta ai capitoli sui programmi per il Mezzogiorno e sui problemi del lavoro, già introdotti nella precedente Relazione, un nuovo capitolo sugli aspetti finanziari degli investimenti delle imprese a partecipazione statale. Quest'innovazione costituì uno degli aspetti più significativi nel processo di evoluzione della struttura della Relazione programmatica. Fornendo un panorama della dinamica delle varie forme di finanziamento nel quadriennio 1957-1960 e illustrando sia il programma finanziario per il nuovo anno sia alcuni problemi di una politica finanziaria per le partecipazioni statali, il capitolo in questione introduceva, almeno in prospettiva, un ulteriore elemento di qualificazione dell'azione del Ministero ai fini del coordinamento delle attività delle partecipazioni statali nel quadro della politica economica generale del Governo.

L'aspetto più caratteristico dell'impostazione della terza Relazione fu peraltro rappresentato dai concetti espressi in merito ai compiti delle partecipazioni statali ed all'inserimento di queste ultime nella politica economica generale dello Stato. Più nettamente che nei precedenti documenti veniva posto l'accento sulle finalità essenziali dell'impresa pubblica, che furono così riassunte :

— « *Realizzare alcune esigenze economico-sociali di fondo, assicurando, in particolare lo sviluppo di determinati « servizi » di importanza essenziale per il raggiungimento di un più elevato tenore di vita e per facilitare e stimolare il sorgere di nuove iniziative* ».

— « *Cercare di conseguire un più elevato saggio di crescita di lungo periodo ed uno sviluppo equilibrato del sistema economico nazionale, facendo leva, fra l'altro, su una politica diretta ad assicurare a certi settori, la cui espansione può influire in modo determinante sul saggio di crescita dell'economia italiana, uno sviluppo sostenuto e costante, non subordinato, quindi, a situazioni contingenti di mercato ed a prospettive di profitto di breve periodo* ».

— « *Sviluppare un'azione antimonopolistica, soprattutto per quanto riguarda la neutralizzazione degli effetti negativi derivanti dalla condotta economica di alcuni grandi complessi industriali* ».

— « *Favorire la riorganizzazione di alcuni settori (in particolare quello meccanico) le cui difficoltà, connesse essenzialmente a deficienze strutturali*

li, hanno una ragguardevole incidenza nella situazione economico-sociale del Paese ».

In relazione a tali finalità la Relazione prospettava un'interpretazione particolarmente avanzata dei termini in base ai quali dovrebbe giudicarsi l'economicità delle scelte nell'ambito del sistema delle partecipazioni statali.

« L'economicità di ogni iniziativa » — si affermava — « deve essere considerata con riferimento all'intero gruppo delle aziende (ossia dell'intero sistema delle partecipazioni statali; N.d.A.) e, più ampiamente, alle esigenze dello sviluppo economico globale, la cui analisi, al limite, impegna la responsabilità dei soggetti cui è affidata la politica economica governativa: Ministero delle partecipazioni statali, Comitato Interministeriale per le partecipazioni statali, Consiglio dei Ministri ».

L'accentuazione del carattere pubblicistico del sistema delle partecipazioni statali non entrerebbe in conflitto, proseguiva la Relazione, con le esigenze dell'economia di mercato. Lo Stato svolgendo un'azione propulsiva rispondente ai già menzionati criteri di economicità generale attraverso le imprese da esso controllate ed eventuali nuove iniziative produttive può contribuire ad eliminare ostacoli allo sviluppo dell'economia di mercato che possono derivare dalla deficienza, in determinate zone, di iniziative imprenditoriali o dalla cristallizzazione in strutture monopolistiche. In particolare la programmazione dell'impresa pubblica, ispirata ad una posizione « attiva » rispetto alle situazioni di mercato, cioè all'esigenza di operare in vario modo per dilatare le prospettive di normale sviluppo della domanda, può efficacemente contrastare la tendenza dell'operatore privato ad adeguare i programmi produttivi alle situazioni correnti senza tener conto delle modificazioni sostanziali che tali situazioni potrebbero registrare in conseguenza di programmi innovatori in certi settori e di una più estesa valorizzazione delle risorse disponibili.

Nel quadro di questi principi dovrebbero essere considerati compiti e responsabilità del Ministero delle partecipazioni statali. Al riguardo la Relazione faceva significativamente notare che « dovranno essere affrontati alcuni problemi di fondo concernenti la precisazione, diversificazione e suddivisione di compiti tra Ministero, enti ed imprese ». Sotto certi aspetti — proseguiva la Relazione — la prassi richiederà alcuni perfezionamenti ed approfondimenti al fine di consentire al Ministero una più tempestiva ed adeguata conoscenza dei singoli programmi di sviluppo, una più efficace valutazione dei loro probabili effetti e, quindi, *una più organica partecipazione del Ministero stesso alla formulazione delle linee di sviluppo dei singoli settori* ».

Da tutte le citazioni e considerazioni sopra riportate in merito alla terza Relazione programmatica e, in particolare, da quanto in essa prospettato circa i compiti e le responsabilità del Ministero delle partecipazioni statali,

appare evidente la convergenza del documento con l'impostazione della relazione della Commissione Demaria. Si potrebbe forse osservare che la preoccupazione di sottolineare le condizioni per un completo impegno delle partecipazioni statali in una politica di sviluppo equilibrato portò ad affermazioni suscettibili di apparire troppo accentuate tenuto conto dei limiti naturali posti dalle caratteristiche del sistema delle partecipazioni statali nonché dei limiti inerenti alla politica economica generale del Paese. E' tuttavia da considerare che precisazioni in merito a certi condizionamenti — troppo ovvii per essere oggetto di discussione — potevano forse giudicarsi superflue.

D'altra parte, eventuali riserve circa il dosaggio di certe formulazioni hanno limitata rilevanza di fronte al significato politico di un testo che, considerato nel suo complesso, rappresentò un'interessante anticipazione di temi destinati ad assumere un pieno risalto nel quadro della problematica di una politica di piano e che — ciò che ancor più conta — segnò un passo decisivo nella qualificazione del documento come atto conclusivo della partecipazione del Ministero alla definizione dei programmi delle aziende controllate e come testo delle linee generali, sulle quali il Parlamento è chiamato a pronunciarsi, di detti programmi.

La quarta Relazione programmatica, pur puntualizzando, nella parte introduttiva, il problema dei criteri di economicità con precisazioni dirette ad eliminare eventuali equivoci che la lettura di concetti isolati del precedente documento poteva provocare, risultò sostanzialmente coerente con i principi fondamentali che avevano ispirato la terza Relazione.

La nota peculiare di detto documento fu rappresentata dalle concezioni sviluppate in tema di definizione di compiti e prospettive dell'impresa pubblica in una politica di piano.

In particolare veniva sottolineata « la stretta correlazione di reciproca qualificazione tra una politica di piano intesa a realizzare, nell'ambito di un'economia di mercato, un processo accelerato di rimozione degli squilibri della struttura economico-sociale del Paese e il compito delle partecipazioni statali », che, si precisava poco dopo, potevano « fornire un apporto essenziale non solo nell'attuazione, ma anche nell'elaborazione degli obiettivi ». Si poneva così in evidenza l'importanza decisiva di una determinata capacità strumentale dell'impresa pubblica per l'attuazione di un piano diretto ad incidere profondamente sulle cause dei maggiori squilibri della vita economica e sociale nazionale.

Per quanto riguarda i compiti del Ministero nella definizione dei programmi delle partecipazioni statali l'ultima relazione presentata al Parlamento portava una nuova e più concreta specificazione. Affermando che nell'ambito della nuova fase politica si poneva il problema, oltre che di completare opportunamente il processo di riordinamento delle attività controllate, anche di affinare l'organizzazione del Ministero, il documento indicava una delle condizioni pregiudiziali per assicurare la massima efficienza

dello strumento delle partecipazioni statali nell'attuazione di una politica di piano.

Considerazioni sulla natura giuridica della Relazione programmatica.

A questo punto ci sembra opportuno formulare alcune considerazioni circa la natura giuridica della Relazione programmatica del Ministero delle partecipazioni statali per determinare la obiettiva funzione attribuita dall'ordinamento giuridico a tale atto, la « causa », in senso giuridico, di esso.

E' necessario, a nostro avviso, tener presente che la Relazione programmatica deve essere considerata sotto un duplice profilo: come atto sottoposto all'esame del Parlamento, e quindi nella sua funzione nei riguardi di tale supremo organo legislativo, e come atto rivolto agli enti autonomi di gestione, e quindi nella sua funzione nei confronti di tali soggetti.

La funzione che l'ordinamento giuridico assegna alla Relazione programmatica nei confronti del Parlamento può essere compresa attraverso un'indagine che sappia valutare anche la funzione svolta da altre relazioni sottoposte da organi governativi al Parlamento, ad essa assimilabili; tali, in primo luogo, la Relazione annuale sulla situazione economica del Paese che il Ministro del Tesoro (e nella recente prassi il Ministro per il Bilancio congiuntamente con il Ministro per il Tesoro) deve presentare ogni anno al Parlamento ⁽¹⁾ e la relazione sull'attività di coordinamento del Comitato dei Ministri per il Mezzogiorno, trasmessa annualmente al Parlamento dal Presidente di quel Comitato ⁽²⁾.

Tali documenti devono essere inquadrati fra le manifestazioni rivelatrici della nuova configurazione dei rapporti fra Parlamento e potere esecutivo negli Stati moderni. I fenomeni (rilevati da un'amplissima letteratura giuridica, sociologica ed economica) della « crisi » della funzione legislativa, (incapace di dominare con norme generali ed astratte la sempre più complessa realtà economico-sociale); dell'espandersi dell'attività amministrativa avente come oggetto l'economia; dell'ampliarsi dei poteri normativi della pubblica amministrazione, hanno condotto a cercare nuove forme di rapporti tra potere esecutivo e Parlamento. Si è constatata la insufficienza dei tradizionali strumenti di informazione posti a disposizione del Parlamento (interrogazioni, interpellanze, mozioni, commissioni speciali di inchiesta) per garantire una conoscenza effettiva della situazione economica e della politica economica del Governo, e si è rilevata, di conseguenza, la difficoltà per il Parlamento di svolgere efficacemente quella funzione di indirizzo politico generale che la Costituzione attribuisce ad esso.

Le relazioni, sopra ricordate, degli organi del Governo svolgono, pertanto, una duplice funzione. Esse garantiscono, anzitutto, una informazione

(1) Legge 21.8.49, n. 639, art. unico: Legge 1.2.51, n. 29, art. 2.

(2) Legge 18.3.59, n. 101, art. unico.

intorno alla realtà economica di fatto, con riferimento al Paese nel suo complesso (Relazione Generale sulla situazione economica del Paese) od a particolari zone geografiche di esso (Relazione del Comitato dei Ministri per il Mezzogiorno) od a settori economici individuati con riferimento alla natura dei soggetti che vi operano (Relazione programmatica del Ministro delle partecipazioni statali ⁽³⁾).

Tale informazione relativa alla realtà economica è accompagnata dall'enunciazione delle linee di politica economica che il governo si propone di seguire per modificare tale realtà o per influire, comunque, su di essa. La descrizione della politica da seguirsi nei settori oggetto delle rispettive funzioni ha assunto, anzi, sempre maggior rilievo nelle recenti relazioni ⁽⁴⁾ e costituisce, sostanzialmente, il vero terreno di discussione in Parlamento ed il reale termine di riferimento intorno al quale il controllo politico dell'organo legislativo può esercitarsi. La semplice lettura degli atti delle discussioni parlamentari concernenti i documenti dei quali ci occupiamo convince della validità della nostra osservazione.

Se si guardi, poi, alla funzione svolta dalla relazione programmatica del Ministero delle partecipazioni statali nei riguardi degli enti di gestione essa ci appare come un atto che è espressione del potere di indirizzo del Ministro nei confronti di tali enti. Attraverso la Relazione programmatica, cioè, il Ministro non si limita a svolgere attività di informazione nei confronti del Parlamento, ma esercita il proprio potere di delineare l'indirizzo generale della attività degli enti di gestione. Tale potere è chiaramente attribuito al Ministero delle partecipazioni statali dalla legge del 1956, che, seguendo lo schema suggerito dai precedenti documenti governativi intorno al riordinamento delle partecipazioni statali ⁽⁵⁾, affida al Ministero stesso il compito di

(3) In particolare sulla « Relazione generale sulla situazione economica del Paese » si veda: BUSCEMA, *Il bilancio dello Stato, delle Regioni e degli enti pubblici minori*, Milano, 1960; COIANI, *Bilancio dello Stato e bilancio economico nazionale*, in *Riv. Banc.*, 1959-60; GOLA, *Ancora in tema di spesa pubblica e reddito nazionale*, in *Riv. Banc.*, 1951, 1-2; PAPI, *Contabilità pubblica, contabilità nazionale e agire dello Stato*, in *Giornale degli Economisti*, 1956, 39; STAMMATI, *Bilancio economico nazionale e bilancio nazionale*, in *Riv. Dir. Fin.*, 1949, 1, 48.

(4) Così, a complemento della Relazione generale sulla situazione economica del Paese, il Ministro La Malfa ha presentato al Parlamento una Nota Aggiuntiva, dedicata ai « Problemi e prospettive dello sviluppo economico italiano », la cui parte finale contiene un'ampia indicazione degli « obiettivi e strumenti della programmazione ». La Relazione sull'attività di coordinamento del Comitato dei Ministri per il Mezzogiorno del 1962, si apre con una vasta « premessa generale » che espone le linee della « politica per il Mezzogiorno ». Per quanto riguarda la Relazione programmatica del Ministro delle partecipazioni statali si veda quanto già detto precedentemente in merito all'evoluzione che ha avuto tale documento.

(5) Relazione conclusiva presentata dal Ministro La Malfa al Consiglio dei Ministri il 9.4.51, sulla riorganizzazione delle partecipazioni economiche dello Stato; Relazione

indicare le finalità di interesse pubblico che le attività degli enti autonomi di gestione delle partecipazioni statali devono perseguire ed i principali mezzi a ciò idonei.

La Relazione programmatica si pone appunto come il documento contenente l'indicazione dell'indirizzo generale che gli enti autonomi devono rispettare; spetta a questi ultimi tradurre tale indirizzo in scelte di impresa da trasmettere, in quanto tali, alle società operanti.

Valutando la Relazione programmatica quale nella esperienza reale si è venuta configurando ci si potrebbe forse chiedere se essa è aderente al dettato dell'art. 10 della legge 22 dicembre 1956, n. 1589, che prescrive la presentazione di « una relazione programmatica per ciascuno degli enti autonomi di gestione ». Si tratterebbe di valutare se riserve possono essere avanzate, sulla base di un'interpretazione strettamente letterale del testo, per la presenza, nel documento, di valutazioni, di consuntivi, di previsioni e di programmi vari per contenuto e per estensione temporale e, soprattutto, per il mancato riferimento ai singoli enti di gestione nella esposizione.

Riserve del genere non dovrebbero, tuttavia, considerarsi fondate. Il riferimento dell'art. 10 della legge n. 1589 ai programmi dei singoli enti di gestione non può significare, infatti, l'obbligo di una esposizione autonoma e separata dei vari enti; esso implica semplicemente la necessità di un'elaborazione del documento sulla base degli elementi consuntivi e programmatici forniti dai vari enti di gestione. L'esigenza di un'adeguata conoscenza della situazione dei singoli enti può considerarsi, d'altronde, soddisfatta dall'obbligo di presentare, in allegato allo stato di previsione della spesa del Ministero delle partecipazioni statali, il bilancio consuntivo degli enti.

Non sarebbero fondati, altresì, eventuali dubbi intorno alla legittimità della estensione quadriennale di talune previsioni contenute nella Relazione. Il carattere di tale documento — che non è certo assimilabile ad un atto di contabilità nazionale, nè può considerarsi parte integrante del bilancio di previsione del Ministero — esclude che previsioni e programmi debbano necessariamente essere formulati su base annuale. Può dirsi, al contrario, che la necessità di indicare chiaramente le linee della politica economica del Governo nel settore delle partecipazioni ed i programmi di massima degli enti di gestione rende indispensabile che l'estensione cronologica della esposizione vada al di là dei limiti annuali.

Principi su cui articola la programmazione delle partecipazioni statali.

L'attività di programmazione nell'ambito delle partecipazioni statali si è andata continuamente perfezionando negli ultimi anni, ma alcune sue caratteristiche sono rimaste sostanzialmente immutate. Il sistema poggia fon-

del Presidente della Commissione speciale per la riforma dello stato dell'IRI, prof. Orio Giacchi, presentata il 31.8.54.

damentalmente sulle due spinte che sin dall'inizio si sono manifestate, e cioè quella di natura aziendale e quella ai livelli politici.

Al vertice, rappresentato dal potere politico, si estrinseca il disegno generale entro cui deve collocarsi la programmazione. Ciò avviene in linea di principio attraverso l'indicazione degli obiettivi di interesse pubblico e delle principali linee di sviluppo delle attività produttive controllate. Al polo opposto si sviluppa l'iniziativa delle imprese, il cui ambito naturale è un giudizio di convenienza aziendale. Naturalmente, per il fatto stesso di essere inserite nel sistema delle partecipazioni statali, le indicazioni delle aziende possono tendere a differenziarsi dalle scelte programmatiche delle imprese private.

La mediazione tra le spinte aziendali e le direttive politiche è svolta dagli enti di gestione, restando fermo peraltro che ad essi non competono decisioni in merito agli interessi, anche economici, della collettività nazionale considerata nel suo insieme. Gli enti per quanto concerne l'individuazione di tali interessi debbono attenersi esclusivamente alle direttive stabilite dalla legge e dal Ministro. La loro competenza riguarda la scelta dei mezzi, attraverso una valutazione compiuta sul piano di una economicità di gruppo, per l'attuazione dei compiti assegnati dall'organo politico.

L'ente di gestione deve accertare l'effettiva rispondenza dei programmi elaborati dalle aziende con gli indirizzi formulati dal Ministero e inoltre coordinare i vari programmi aziendali in un quadro organico di convenienze adeguato all'ambito operativo del gruppo controllato. La programmazione dell'ente di gestione si integra in tal maniera con la programmazione aziendale che la presuppone, modellandola secondo le indicazioni del potere politico.

La rispondenza dei programmi elaborati dalle aziende con le direttive politiche riceve un ulteriore riscontro in sede di elaborazione della Relazione programmatica da parte dello stesso Ministero. In tale occasione si giunse a un giudizio sugli interventi da realizzare, ed in particolare sul volume complessivo degli investimenti, sui mezzi più opportuni di finanziamento, sugli investimenti programmati nei singoli settori e sulla rispondenza dei programmi ai compiti ed ai limiti fissati dalle leggi. La convalida definitiva si ha in sede di esame di tale documento da parte del Parlamento.

Il processo di formazione dei programmi delle partecipazioni statali ha, dunque, pur nel contesto di una programmazione dal « basso », un carattere composito, corrispondente alla pluralità di livelli in cui si articola la struttura organizzativa del sistema. Nell'interscambio di esperienze e di valutazioni fra i diversi livelli di competenza e di responsabilità i programmi che riflettono le indicazioni delle singole unità operative, coordinati dagli enti di gestione, dovrebbero affinarsi e divenire, attraverso una continua mediazione ed integrazione di scelte micro e macro-economiche, il programma generale di cui è documento ufficiale la Relazione programmatica del Ministero.

L'elaborazione dei programmi delle partecipazioni statali dovrebbe essere, come si è detto, il risultato di un processo di formazione a più livelli, che trova la sua conclusione solo nella programmazione generale stabilita dal Ministero. La traduzione in progetti specifici, se già non definiti, dei singoli programmi, l'esecuzione ed i tempi di attuazione resterebbero peraltro compito e responsabilità delle aziende.

Un altro aspetto peculiare è rappresentato dalla flessibilità dei programmi. Condizioni e prospettive di mercato possono subire improvvise e spesso notevoli variazioni. Lo sviluppo tecnologico, in rapida evoluzione, può creare le premesse per nuove occasioni di investimento, oppure consigliare l'abbandono e la sostanziale modificazione di progetti già decisi. L'eventuale pretesa di realizzare i programmi anche nel caso di sostanziali mutamenti delle ipotesi in base alle quali essi sono stati formulati provocherebbe un'ingente dispersione di risorse e inficerebbe l'equilibrio del sistema delle partecipazioni statali.

L'approvazione finale della Relazione programmatica, pertanto, non crea un sistema rigido di decisioni particolareggiate. L'attività di programmazione delle aziende non si esaurisce nella presentazione dei programmi e quella del Ministero non si dovrebbe esaurire nella loro approvazione.

Il processo continuo di adeguamento al mutare delle condizioni e ad eventuali nuovi obiettivi stabiliti dal potere politico si rispecchia nello « scorrimento annuale » dei programmi che comporta una sistematica revisione degli stessi sulla base dei criteri già menzionati precedentemente a proposito della programmazione del Gruppo IRI. Mediante questa tecnica i programmi risultano permanentemente quadriennali conservando un'opportuna aderenza alla dinamica della realtà economica ed alle ulteriori istanze, che via via possono maturare, della politica economica governativa.

Si mancherebbe di senso realistico se si affermasse che la programmazione delle partecipazioni statali ha seguito sempre fedelmente lo schema ora delineato in un giusto equilibrio tra i vari livelli e le varie componenti. In pratica si sono avute carenze — talvolta ragguardevoli — in relazione a molteplici circostanze che hanno limitato la consistenza effettiva dell'azione di coordinamento ai livelli superiori. Ma non sarebbe certamente esatto affermare che non vi è stata un'incidenza dell'organo politico nell'opera di programmazione, incidenza che anche l'opinione pubblica è stata in grado di misurare in occasione di alcune importanti decisioni.

Nel valutare il grado di approssimazione con cui è stato seguito lo schema menzionato precedentemente bisogna tener conto di un complesso di fattori obiettivi, tra cui i condizionamenti connessi alla natura stessa del sistema delle partecipazioni statali, l'assenza di una programmazione globale dell'economia italiana e, infine, la difficoltà di adeguare una struttura ministeriale di tipo tradizionale, anche se di recente costituzione, a compiti che richiedono una approfondita esperienza economica e industriale.

Oggi, in relazione soprattutto alle prospettive di una programmazione globale, il problema della funzione del Ministero nel processo di programmazione delle partecipazioni statali merita di essere opportunamente considerato.

Sembra evidente che nel quadro di una politica di piano le responsabilità del Ministero siano destinate ad accentuarsi e che pertanto debbano essere studiate le misure opportune per porre il dicastero in condizione di svolgere nel modo più efficiente possibile la necessaria azione di guida e di coordinamento.

Molteplici sono, naturalmente, le istanze che al riguardo vanno prospettate. Ci limiteremo ad accennare solo ad alcune di esse. Una prima fondamentale esigenza è rappresentata dall'acquisizione, da parte del Ministero, di una capacità di giudizio autonomo non solo per quanto riguarda i problemi generali di politica economica, ma anche per ciò che concerne un'ampia gamma di conoscenze specifiche che sono la base imprescindibile per una concreta e razionale attività di coordinamento. Ciò, come già osservato sopra, comporta una riforma che consenta al Ministero di disporre in misura adeguata di personale specializzato.

La possibilità del Ministero di raggiungere una capacità di giudizio autonomo è la premessa per un sistema di rapporti che consenta la definizione dei programmi in termini di organica collaborazione tra il Ministero e gli enti di gestione. Tale collaborazione è indispensabile non solo per assicurare una pronta rispondenza dell'azione dell'impresa pubblica alle direttive del piano, ma anche per permettere la valorizzazione, nell'attività di programmazione, del vasto patrimonio di esperienze e di informazioni che le partecipazioni statali possono porre a disposizione. Questo contributo alla formazione degli obiettivi e dei comandi del piano può avere una portata non limitata alle scelte riguardanti direttamente le partecipazioni statali. Tenuto conto del vasto quadro in cui si articola l'impresa pubblica in Italia, il piano può trovare nelle partecipazioni statali, opportunamente inserite, uno strumento fondamentale di conoscenza delle condizioni e dei problemi di una politica di sviluppo. Ciò presenta un evidente interesse anche sotto il profilo dell'organizzazione delle condizioni di una pianificazione democratica, che, per l'ampia base di consultazione su cui si deve basare, è naturalmente esposta alle pressioni che i vari gruppi di potere e di interesse tenderanno ad esercitare per modificare a proprio vantaggio gli obiettivi e le decisioni del piano. Sia per quanto riguarda le scelte sia, ancor più, per ciò che concerne il processo decisionale, l'impresa pubblica può rappresentare, nel contrasto degli interessi, una forza che si richiama agli stessi fini di utilità generale che ispirano la politica di piano.

Un'altra condizione essenziale deve individuarsi nella adozione di misure che consentano agli organi competenti del Ministero di disporre del tempo necessario per un meditato esame dei programmi presentati dagli enti

di gestione. Attualmente tra il momento in cui pervengono al Ministero i documenti ove sono esposti detti programmi ed il termine entro il quale la Relazione programmatica deve essere presentata al Parlamento intercorre solo un mese.

E' chiaro che in un tempo così breve è praticamente impossibile procedere ad una revisione, anche solo parziale, dei programmi. Perchè l'esame di questi ultimi possa realizzarsi in modo organico si richiede che precedentemente il servizio incaricato di tale esame possa disporre di stralci di detti programmi, oppure sia posto in grado di seguire direttamente presso gli enti di gestione il processo di definizione dei piani di investimento. Ciò potrebbe essere realizzato attraverso comitati ad hoc cui partecipino rappresentanti del Ministero e degli enti. Sarebbe altrimenti necessario — ma tale soluzione sarebbe meno efficiente al fine sopra indicato — allungare il periodo intercorrente tra la trasmissione delle relazioni degli enti di gestione e la presentazione della Relazione programmatica del Ministero o esigendo la consegna delle prime con un notevole anticipo oppure stabilendo che il documento del Ministero possa essere presentato al Parlamento alcuni mesi più tardi della scadenza prevista. In questo secondo caso, però, si richiederebbe una modificazione della legge che statuisce che la Relazione programmatica deve essere trasmessa al Parlamento in allegato allo stato di previsione della spesa del Ministero, cioè entro il 31 gennaio.

Si pone poi il problema di una sistematica articolazione quadriennale dei programmi delle imprese a partecipazione statale esposti nella Relazione programmatica del Ministero. Come già si è detto, questo documento, pur fornendo per gli investimenti complessivi previsioni relative ad un anno soltanto, riflette un sistema di programmazione pluriennale ad avanzamento annuale. In effetti il documento presenta previsioni quadriennali per gli investimenti nel Mezzogiorno e fornisce per vari settori indicazioni su obiettivi fisici quadriennali. Anche per quanto riguarda l'occupazione vengono formulate previsioni per il quadriennio.

E' superfluo soffermarsi sull'illustrazione dei motivi per cui la formulazione ed esposizione di programmi pluriennali può giovare per una miglior valutazione degli indirizzi delle partecipazioni statali e delle implicazioni che i programmi del settore comportano per i futuri sviluppi della politica economica governativa.

Basti qui sottolineare che detta istanza acquista ora un rilievo particolare in relazione alla impostazione di una politica di programmazione globale dell'economia nazionale. Come è noto, è previsto che quest'ultima si sviluppi su piani pluriennali.

Si dovrebbe quindi provvedere a sincronizzare la programmazione delle partecipazioni statali con la durata dei piani nazionali.

Fino ad oggi l'opportunità di presentare ufficialmente un piano pluriennale per le partecipazioni statali poteva forse apparire discutibile, e ciò a

prescindere da ogni valutazione di ordine giuridico circa l'interpretazione di quanto disposto dall'art. 10 della legge 1589. Si poteva, infatti, temere che l'esposizione di programmi pluriennali fosse suscettibile di introdurre un fattore di rigidità nella dinamica di un sistema che richiedeva, per conservare la massima vitalità, un costante adeguamento al mutarsi delle condizioni di mercato e di sviluppo tecnologico. In particolare si doveva tener conto della difficoltà di avanzare previsioni attendibili in merito ad un aspetto essenziale della programmazione degli investimenti: la copertura del fabbisogno finanziario. In effetti, mentre abbastanza agevole poteva risultare la formulazione di un programma annuale di finanziamento degli investimenti, appariva pressochè impossibile, tenuto conto della mutevolezza dei fattori che condizionano le possibilità di approvvigionamento finanziario, avanzare analoghe previsioni per un periodo di più anni.

L'esistenza di una programmazione globale dell'economia dovrebbe, peraltro, almeno in linea di principio, rendere meno complesso anche tale problema. In ogni caso l'assenza o la scarsa attendibilità di previsioni di copertura su scala pluriennale del fabbisogno finanziario non potrebbero pregiudicare l'interesse di una sistematica formulazione dei programmi delle partecipazioni statali su una base di quattro o cinque anni.

Infine è da tener presente il significato che, per una opportuna articolazione dei rapporti tra i vari livelli del sistema delle partecipazioni statali nell'attività di programmazione, presenta un'accentuazione di determinati poteri del Ministero, specialmente per quanto concerne i finanziamenti. Un accrescimento delle responsabilità del Ministero nel finanziamento delle aziende a partecipazione statale è una logica conseguenza che si può trarre dalla prospettiva di sensibili modificazioni che — in relazione soprattutto ad una politica di piano che attribuisca una funzione preminente allo strumento dell'impresa pubblica — potranno intervenire nella struttura delle fonti di finanziamento del sistema delle partecipazioni statali.

Mentre da una parte, in connessione con i maggiori compiti affidati alle partecipazioni statali e con la tendenza ad una accelerazione del processo di rinnovamento tecnologico, vi sarà l'esigenza di disporre di risorse ben maggiori che nel passato, si avrà, dall'altra, una riduzione delle possibilità di autofinanziamento — in corrispondenza del fenomeno, che si manifesta attualmente in tutto il mondo — dell'erosione dei margini di profitto. Inoltre, l'adempimento di certe direttive del piano potrebbe imporre per determinati settori comportamenti difficilmente compatibili con il ricorso al mercato azionario. Ciò significa che si dovrà attribuire maggior rilievo ad altre forme di finanziamento.

La maggior incidenza che l'azione ministeriale dovrà avere nella risoluzione dei problemi di finanziamento delle partecipazioni statali sarà, d'altra parte, un elemento che contribuirà a portare su basi più organiche la partecipazione del Ministero alla programmazione delle attività da esso con-

trollate. E' anche alla luce di tale prospettiva che meritano di essere considerate proposte come quella relativa all'istituzione presso il Ministero di un fondo per il finanziamento di certi programmi delle aziende a partecipazione statale.

Indicazioni di un'esperienza.

Concludendo, riteniamo si possa riconoscere che la programmazione delle partecipazioni statali, pur con varie carenze e saltuarie contraddizioni, è venuta gradualmente qualificandosi in questi anni come metodo per adeguare sistematicamente le scelte delle imprese del settore in materia di investimenti agli obiettivi di politica economica del governo. Essa, naturalmente, è stata condizionata da varie circostanze, tra cui in primo luogo, come già si è detto, l'assenza di un piano globale dell'economia nazionale. E' superfluo ricordare infatti che è nell'ambito di un programma generale che l'impresa pubblica trova il quadro più idoneo e congeniale per l'adempimento delle sue funzioni. Mancando tale quadro, la programmazione dell'impresa pubblica, per quanto ampio e strategicamente qualificato sia il complesso dell'attività che essa controlla e per quanto intenso ed organico sia lo sforzo di coordinamento, non può non incontrare i limiti di una pianificazione settoriale.

Si potrebbe anche osservare che il processo di programmazione si è localizzato prevalentemente al livello delle unità operative e che ai livelli superiori esso si è manifestato soprattutto come coordinamento finanziario o come verifica dell'attuazione di determinate direttive di carattere generale.

Peraltro il confronto con i risultati ottenuti — oltre a testimoniare l'efficacia che lo strumento dell'impresa pubblica può avere in una politica volta a sanare squilibri, eliminare strozzature, incentivare e tutelare lo sviluppo del mercato — offre un'indicazione del contributo recato, per il conseguimento di detti risultati, dalla programmazione attuata nell'ambito delle partecipazioni statali.

E' fuori dubbio che tale attività non solo è stata una componente fondamentale del processo di razionalizzazione del settore, ma ha costituito un vigoroso fattore di sollecitazione del dinamismo del sistema ed un metodo per coordinare le scelte delle imprese con le direttive della politica economica governativa.

In effetti, l'esigenza di elaborare e presentare annualmente programmi coerenti con gli obiettivi fissati dal potere politico ha rappresentato un costante incentivo a concepire nuove iniziative e, in generale, a compiere il massimo sforzo per assicurare una adeguata espansione delle strutture.

D'altra parte la programmazione delle aziende a partecipazione statale ha offerto una base sistematica per orientare e sottoporre a vaglio preventivo, sulla misura delle scelte di fondo del potere politico, la dinamica delle attività del settore.

Mentre si deve prendere atto dell'opportunità — soprattutto se si tien conto della maggior specificazione di compiti che la pianificazione nazionale comporterà per l'impresa pubblica — di misure atte a garantire una maggior incidenza dell'azione di coordinamento ministeriale nell'attività di programmazione delle partecipazioni statali, occorre obiettivamente valutare l'interesse del quadro concettuale in cui è venuta a collocarsi la programmazione delle partecipazioni statali. In particolare merita di essere considerata l'istanza di un sistema di rapporti che concili l'esigenza di programmi organici ispirati alle direttive della politica economica governativa con il principio di un'adeguata flessibilità e di un'autonomia aziendale indispensabile per un'efficiente condotta imprenditoriale in un'economia di mercato. Si tratta di un'esperienza che in ogni caso — almeno per certe linee di tendenza in essa emerse e qualunque siano le opinioni circa le future strutture dell'impresa pubblica — offre un punto di riferimento nell'elaborazione di una politica di piano che intenda realizzare i propri obiettivi lasciando un ampio campo ad un sistema di scelte decentrate.

LEO SOLARI

Roma, Segreteria Tecnica del Comitato dei Ministri delle Partecipaz. Statali.

IL PROBLEMA SALARIALE IN UN'ECONOMIA DUALISTICA, ALLA LUCE DELLA MODERNA DISCUSSIONE TEORICA SUL SALARIO

II

1. - *La struttura salariale rilevata e le linee evolutive.* — Fra i due gruppi di differenziazioni retributive che possono individuarsi nel contesto produttivo di un processo di sviluppo — quello degli scarti posti in relazione con l'indice di produttività delle aziende e quello delle differenziazioni connesse a elementi diversi (se pure anch'essi influenzati e, più o meno, direttamente influenzanti il grado di produttività) — sembra opportuno concentrare l'attenzione sul primo, in quanto maggiormente significativo per il nostro studio rivolto a una più specifica individuazione della fenomenologia relativa alle caratteristiche del settore salariale in condizioni « dualistiche » del sistema, e dei problemi che ne derivano.

Mentre l'ampiezza del ventaglio retributivo connesso alle disparità del secondo gruppo viene solitamente considerata normale in qualsiasi tipo di evoluzione economica, l'ulteriore dispersione inerente allo schema delineato nel primo gruppo è stata invece riguardata come causa principale cui sarebbe da attribuire lo squilibrio fondamentale di una economia « dualistica ». In questa ricerca si accerterà invece come la rilevata dispersione possa ritenersi — sotto certi punti di vista ed entro certi limiti — condizione inerente e necessaria alla dinamicità e alla progressività del sistema, in una fase determinata dello sviluppo, e se ne trarranno le conseguenti implicazioni.

Si è già fatto cenno che, in realtà, i due tipi di differenziazione risultano, per diversi elementi, reciprocamente determinantisi e interrelati, per cui la distinzione ha un carattere principalmente metodologico ⁽¹⁾. Si dovrà

(1) I rapporti di reciproca influenza e le interrelazioni sussistono del resto anche fra i singoli casi che abbiamo riuniti come facenti parte del II gruppo. Dato infatti, per esempio, un certo grado di diversità di struttura industriale regionale, non si può fare a meno di chiederci se le differenze fra i salari medi di complesso degli occupati in ciascuna regione, non siano dovute principalmente a tale diversità. Questo

sempre tener presente infatti come non abbia senso esaminare una differenziazione salariale senza fare riferimento contemporaneamente a termini come il costo della vita, l'andamento della produzione in generale e quello del mercato del prodotto in particolare, la tecnica di produzione, le condizioni concrete nelle quali operano le imprese, il grado di maggiore o minore propulsività del contesto economico. Una qualsiasi struttura o dinamica salariale deve sempre essere analizzata e valutata nel quadro dell'economia e del mercato del lavoro a cui essa si riferisce, considerato il grado di sviluppo economico di un Paese. Non è cioè possibile individuare un modello costante e universale al quale ci si possa riferire per stabilire il grado di apprezzamento della struttura o della dinamica salariale di un dato Paese, in un intervallo determinato. E' invece possibile sottolineare le relazioni esistenti fra il sistema salariale e le altre grandezze del meccanismo economico in una data « area », allo scopo di porre in luce alcuni aspetti fondamentali, che possano costituire strumento d'indicazione e di orientamento non solo per la risoluzione dei principali problemi ad essi connessi, ma anche, dal punto di vista teorico, per la elaborazione di un « modello » descrittivo di una determinata economia, sufficientemente sistematico e rappresentativo.

Se facciamo riferimento alla situazione di un'area « dualistica », quale quella italiana, rileviamo anzitutto che non si può disconoscere una tendenza, se pure di lungo periodo, verso la perequazione. Una valutazione compiuta del Bureau International du Travail ci dà uno scarto retributivo (medio comprensivo del settore industriale meccanico) fra il Nord e il Sud del nostro Paese, che è passato dal 50% nel 1938 al 33% nel 1953 ⁽²⁾. Per gli anni più recenti, in assenza di rilevazioni condotte per i grandi raggruppamenti economici nella loro distribuzione territoriale, è possibile a scopo soltanto indicativo osservare l'andamento dei salari, sempre nello stesso settore (metalmeccanico), scegliendo, nell'impossibilità di elaborare medie ponderali, come zona rappresentativa per il Nord, quella di Milano e, come zona rappresentativa del Sud, quella di Napoli.

Dalla tabella seguente risulta che i salari contrattuali nell'industria meccanica hanno subito un incremento, nel primo settennio, pari al 29,2% al Sud e pari invece al 23,9% al Nord. Nell'intero intervallo considerato le stesse cifre sono il 45,5% e il 38,6%. Lo scarto fra i due livelli è andato quindi sensibilmente riducendosi. I valori citati non possono indubbiamente essere estrapolati a rappresentare una più vasta situazione (anche a causa della maggiore

è quanto afferma, ad esempio, per il Belgio, l'autore di uno studio sui salari in questo Paese (Cfr. J. DEPRIMOZ, *Les salaires et le niveau de vie ouvrier en Belgique* 1936-51, Centre d'études économiques, Études et Mémoires, n. 14, Paris, A. Colin, 1953).

(2) *Comparaisons internationales des structures des salaires*, p. 399, in « Rev. Intern. du Travail », avril, 1955.

uniformità nella composizione dimensionale legata alla particolare tecnica produttiva del settore) ai fini del nostro studio, per una valutazione cioè della generale dinamica dei salari, ed in particolare, al Sud, di quelli relativi alla fascia delle piccole industrie, delle aziende familiari agricole e terziarie che costituiscono, nel complesso, la struttura più significativa dell'occupazione nel Mezzogiorno del nostro Paese.

SALARI LORDI MINIMI GIORNALIERI DEL MANOVALE COMUNE
DELL'INDUSTRIA METALMECCANICA, ESCLUSI GLI ASSEGNI FAMILIARI
(in lire)

Provincia	1951	1957	1960	Indici di variazione 1951 = 100	
				1951 - 1957	1951 - 1960
Milano	1.085	1.345	1.505	123,9	138,6
Napoli	915	1.183	1.332	129,2	145,5

Fonte: ISTAT, *Annuario Statistico Italiano*, Roma, 1958, p. 316, Tav. 348, e 1961, p. 347, Tav. 362.

E' certo comunque che molti fattori giuocano sulla tendenza alla perequazione. In primo luogo, come s'è visto nel precedente articolo in cui si è fatto cenno alla recente revisione zonale dei salari industriali, la contrattazione collettiva ha posto limiti abbastanza invalicabili con la determinazione dei minimi salariali, resi obbligatori « erga omnes » dal testo legislativo ⁽³⁾. L'estendersi poi dell'istruzione professionale nel Mezzogiorno non può non trar seco un movimento ascensionale delle retribuzioni, sia in modo diretto, per gli effetti sulla qualificazione dei lavoratori e sia, mediamente, per lo stimolo che ne deriva al meccanismo dello sviluppo, poichè l'istruzione professionale è di per sè strumento diffusivo della dinamicità dello sviluppo ⁽⁴⁾. Da questo punto di vista dovremmo pure tener conto delle misure di politica economica adottate a favore del Sud, nonchè della possibilità di nuove scoperte, di nuove utilizzazioni di risorse naturali e di innovazioni ⁽⁵⁾.

In contrapposto è necessario tuttavia anche sottolineare l'esistenza di altri fattori che possono contrastare la tendenza alla perequazione dei salari o addirittura agire nel senso di un'accentuazione del « dualismo » in generale e

(3) Legge N. 741, 14-VII, 1959.

(4) Per le influenze dell'istruzione professionale sul meccanismo economico si veda: G. DEMARIA, *Le basi economiche dell'istruzione professionale*, pp. 1033-35, in « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », 1956, p. 1020.

(5) A parere di V. LUTZ potranno agire nel senso di una riduzione del dualismo anche una variazione nelle condizioni di domanda e offerta tali da migliorare le ragioni di scambio internazionale, mutamenti nella domanda interna nel senso di un incremento della stessa per i prodotti a maggiore intensità di lavoro ed infine una diminuzione del grado di monopolio (cfr.: V. LUTZ, *Il processo di sviluppo in un'economia « dualistica »*, in « Moneta e Credito », 1960, p. 500).

di quello retributivo in particolare. Oltre a quanto si dirà più avanti per tale argomento, sembra di poter comprendere fra questi fattori sia la trasformazione dei processi produttivi in atto nelle regioni più progredite nel senso di un ulteriore aumento di quantità di capitale investito per unità di lavoro impiegata, sia la diversità degli effetti del moltiplicatore-acceleratore nelle due aree dell'economia dualistica nel senso di uno smorzamento più rapido di tali effetti nelle zone meno avanzate, e sia ancora, infine, la diversa importanza dell'apporto del commercio estero nelle due aree, per quanto si riferisce all'accrescimento finale di reddito reale. Si ritiene infatti che le caratteristiche del commercio estero nell'economia dualistica portino alla creazione di un settore industriale altamente concentrato per le necessità della concorrenza internazionale ⁽⁶⁾, così che non si verificano, o almeno si verificano assai limitatamente, effetti « di diffusione » nell'accrescimento del potere d'acquisto reale e nell'ampliamento del mercato, indotti dai guadagni delle esportazioni, su tutta l'area economica nazionale.

2. - *Un'ipotesi interpretativa del modello « dualistico »*. — Rileviamo come, nel corso di un acuto e interessante studio sui problemi e le caratteristiche dell'economia italiana ⁽⁷⁾ siano state poste in evidenza le conseguenze negative che dal « dualismo » salariale (il quale identificherebbe, attraverso una semplificazione analitica, i livelli esistenti — grosso modo — al Nord e al Sud del nostro Paese) derivano, agli effetti dello squilibrio del mercato dei capitali che ne consegue, in termini cioè della perdita di reddito dovuta a una distorsione nella struttura dimensionale delle unità produttive. Per l'esistenza infatti di una zona in cui il basso livello salariale rende conveniente l'espandersi della produzione basata su unità di limitata dimensione, che non realizzano economie di scala, e in cui sia intensità di capitali che produttività sono inferiori rispetto a unità di dimensioni tecnicamente più adeguate e più abilmente organizzate e dirette, una parte delle risorse viene immobilizzata in condizione di minore efficienza e redditività avendo riguardo a una situazione « normale ». Per cui è stata avanzata l'ipotesi di una « tregua » salariale nell'area avanzata (attraverso la quale soltanto potrebbe raggiungersi nel tempo una completa omogeneizzazione dei due indici retributivi) come condizione di progressività per l'economia dualistica. Un più basso livello

(6) Si veda per questo punto: P. N. ROSENSTEIN-RODAN, *Rapporti fra fattori produttivi nell'economia italiana*, in « L'Industria », 1954, n. 4. Visualizzando il problema al di fuori della dimensione strettamente « dualistica » (cui, elencando i fattori sopra citati, si è inteso fare specifico riferimento) non può dimenticarsi come sul mantenimento di una struttura salariale differenziata in genere, giuochi anche la considerazione fondamentale per cui ogni processo di industrializzazione tende di per sé a creare crescenti diversificazioni nei livelli di specializzazione e di efficienza produttiva, diversificazioni le quali si riflettono indubbiamente sui livelli salariali.

(7) Ci si riferisce a V. LUTZ, *Il processo di sviluppo*, cit.

relativo, infatti, dei salari reali nell'area avanzata, permettendo alla nuova accumulazione di capitali di provocare una espansione dell'occupazione e permettendo altresì una più ampia variabilità nelle proporzioni d'impiego dei fattori produttivi, costituirebbe lo strumento più atto (stimolando un processo automatico capace di eliminare il dualismo sia nel mercato del lavoro, e sia di conseguenza in quello del capitale) a ridurre lo scarto di reddito esistente (*the income gap*) fra le due aree dell'economia « dualistica » ⁽⁸⁾.

A questo proposito è necessario fare alcune osservazioni. Anzitutto è stato giustamente sottolineato come sia scarsamente convincente, da un punto di vista analitico, l'elaborazione di un modello il quale consideri una sola causa determinante dell'evoluzione economica (le influenze cioè esercitate dai livelli salariali), mentre la teoria più recente ha posto in luce la molteplicità delle variabili in gioco con le loro complesse interdipendenze e le loro concrete interazioni ⁽⁹⁾. In particolare è stato osservato come « l'accessibilità e il costo del capitale, le esigenze dello stesso, la struttura del mercato e l'indice di espansione della domanda, siano determinanti assai più importanti (che non il livello salariale) della dinamica degli investimenti, del reddito e dell'occupazione » ⁽¹⁰⁾.

L'equivoco che sembra essere alla base del modello sopra delineato è quello di aver posto il livello salariale come variabile autonoma e indipendente rispetto agli altri dati del sistema e di avere considerato lo squilibrio dell'economia « dualistica » come derivato unidirezionale del « dualismo » retributivo.

Secondo una concezione che sembra maggiormente rispondente alla realtà dell'evoluzione storica, oltre che ai postulati teorici, ci si chiede invece se non sia più lecito ritenere le differenziazioni dei salari come il prodotto dell'elevato grado di dispersione esistente nella struttura produttiva di una economia « dualistica », per quanto riguarda il valore di produttività delle diverse aziende, anche operanti nell'ambito di un medesimo settore d'attività. Dispersione la quale, nelle sue cause, deve ricollegarsi a motivi, che non possono certo rigidamente comprendersi nel divenire economico, ma

(8) V. LUTZ, *Il processo di sviluppo...*, cit., p. 492 e segg.

(9) Un'ampia disamina critica al modello di V. Lutz è stata fatta da L. Spaventa, *Dualism in Economic Growth*, in « Quarterly Review », dicembre 1959, pp. 393-399, il quale ha proposto un modello alternativo, in cui insieme ad altri fattori acquista particolare evidenza la componente tecnologica del sistema. In precedenza il Prof. Vito (*La Théorie économique spatiale et les principes de la politique régionale*, relazione tenuta al Convegno Annuale degli Economisti di lingua francese, Parigi, maggio 1959, pp. 9-10 dell'estratto), aveva rivolto alcuni decisivi e particolarmente penetranti appunti critici ai presupposti fondamentali del modello richiamato, in seguito ripresi in F. VITO, *I fondamenti della politica di sviluppo economico regionale*, cit., pp. 18-20.

(10) L. SPAVENTA, *Dualism...*, cit., p. 399.

devono riconnettersi all'evoluzione di tutto il contesto sociale e familiare, politico e giuridico, storico e psicologico di un Paese ⁽¹¹⁾. I più recenti contributi allo studio di problemi del lavoro hanno concordemente posto in evidenza come le condizioni del mercato della produzione influenzino decisamente la struttura dei livelli salariali di un Paese e come questa possa ritenersi, nel lungo periodo, determinata dalle caratteristiche del processo dell'industrializzazione e dello sviluppo di un dato sistema economico. « La struttura dei salari riflette il più vasto modello dell'industrializzazione » ⁽¹²⁾.

L'esame delle relazioni esistenti fra sistema salariale e le altre grandezze del meccanismo economico nell'area « dualistica » andrebbe quindi impostato, a nostro parere, secondo uno schema maggiormente rispondente ai recenti sviluppi analitici della teoria del salario che non quello utilizzato per l'elaborazione del modello prima richiamato. In esso si è mantenuto costante, sullo sfondo, uno stretto agganciamento, secondo l'accezione neo-classica, fra livello salariale e produttività marginale del lavoro, agganciamento al quale sono da riferirsi le ben note relazioni fra il saggio dei salari e l'occupazione che già i classici avevano ipotizzato e che la letteratura specializzata ha così spesso ripreso, se pure con le più ampie variazioni.

3. - *Alcune osservazioni in merito alla discussione teorica sul salario.* — Benchè la discussione che riguarda il rapporto « produttività marginale del lavoro-salario » sia lungi dall'essere conclusa, è certamente lecito avanzare serie riserve sul realizzarsi di una posizione di uguaglianza in un sistema nel quale i noti equilibri teorici trovano in realtà così difficile applicazione. E' certo superfluo ricordare l'evoluzione di una relazione « domanda-offerta » non fluida e atomistica, anche per la scarsa mobilità dei fattori della produzione e dei consumatori, le importanti modificazioni di struttura, l'alto grado di concentrazione della produzione, il frazionamento del mercato di concorrenza in una serie di mercati reciprocamente limitantisi (causa anche l'estensione delle manovre pubblicitarie e differenziatrici da parte delle singole imprese), le particolarità dell'offerta di lavoro e infine le influenze sociologiche sull'economia di mercato, fattori tutti per i quali i presupposti indispensabili per il verificarsi della teoria marginalistica tendono ad annullarsi ⁽¹³⁾.

(11) Si veda anche F. VITO, *La Théorie économique spatiale...*, cit., p. 10 dell'estratto.

(12) J. T. DUNLOP, *The Task of Contemporary Wage Theory*, p. 25, in AUTORI VARI, *The Theory of Wage Determination*, London (MacMillan), 1957. Secondo il ROSS le differenziazioni salariali possono spiegarsi in particolare sulla base del grado di sindacalizzazione, delle manovre imprenditoriali e dell'opinione pubblica (Cfr. A. M. ROSS, *Trade Union Wage Policy*, Berkeley and Los Angeles, 1950, p. 133).

(13) Un'ampia disamina di questi argomenti è contenuta in particolare nel recente studio di A. TIANO, *L'action syndicale ouvrière et la théorie économique du salaire*, Paris, 1958, I^a parte, p. 30 e segg., che elenca in questo modo le condizioni indispensabili

La non corrispondenza fra salario e produttività marginale del lavoro può indicarsi — è bene precisarlo — non solo nel senso dello scarto a favore dell'impresa ma anche in quello, opposto, per cui il compenso del lavoro eccede la misura determinabile in base alla sua produttività.

Una simile situazione può infatti verificarsi quando, in presenza di una temporanea o perdurante scarsità di lavoro (o di un dato tipo di lavoro), l'imprenditore il quale inizi una attività che si prevede fortemente progressiva o che già abbia stabilito un precedente piano di produzione nel quale larga prevalenza abbiano i costi fissi, preferisca produrre in lieve perdita pur di poter impiantare la nuova attività (in ciò soccorso anche da eventuali fondi di riserva) o pur di poter evitare (nel secondo caso) una restrizione della produzione oltre un certo limite, che gli riuscirebbe — per la prevalenza dei costi fissi — eccessivamente gravosa ⁽¹⁴⁾. Non solo, ma anche in presenza di eccedente offerta di lavoro può verificarsi uno scarto nel senso ora indicato quando, a causa dell'operare dei fattori istituzionali che impediscono una diminuzione del salario oltre il *minimum vitale*, in una situazione di sottosviluppo dell'economia, la produttività marginale del lavoro dovesse calcolarsi uguale a zero e anche al di sotto di esso, mentre le imprese dovessero corrispondere retribuzioni pari almeno al livello di sussistenza. Ma mentre le due ipotesi ora fatte sembrano essere sempre relative a situazioni contingenti destinate ad essere modificate dal corso dello sviluppo (particolare — di una determinata attività — da un lato, e generale dell'intera economia — dall'altro), la moderna teoria della contrattazione sindacale ha ormai definitivamente chiarito la posizione della produttività marginale, per lo meno a livello microeconomico, come limite superiore della zona di indeterminatezza nella quale la retribuzione si muove senza peraltro che possa realizzarsi l'uguaglianza, a causa della continua oscillazione cui, per la mutevolezza e la disparità degli elementi operanti nel giuoco della contrattazione, il prezzo del lavoro è sottoposto ⁽¹⁵⁾.

perchè la teoria della produttività marginale del lavoro possa applicarsi alla determinazione del salario: possibilità di valutazione della produttività marginale stessa, ricerca del profitto massimo a breve termine, atomicità dell'offerta e della domanda di lavoro, libertà di contrattazione, mobilità del lavoro e del capitale e loro pieno impiego, uguaglianza fra le parti contraenti, conoscenza da parte degli operai della loro produzione marginale, omogeneità del lavoro, divisibilità e adattabilità dei fattori, rendimenti decrescenti, curva di domanda uguale a quella della produzione marginale, assenza di monopolio sul mercato degli altri fattori, elasticità infinita dell'offerta e della domanda di lavoro.

(14) Si veda anche F. FEROLDI, *Osservazioni sulla determinazione del salario*, pp. 318 e 333, in « Riv. Intern. di Scienze Sociali », 1947.

(15) Si rimanda alle ben note esposizioni della teoria classica del monopolio bilaterale contenute in: ZEUTHEN, *Il monopolio del lavoro*, in « Nuova Collana degli Economisti », vol. XI, Torino, 1934, e HICKS, *La teoria del salario*, ibidem. Ricordiamo

L'impossibilità poi di precisare separatamente l'apporto del lavoro e del capitale al risultato produttivo conferisce a tale limite massimo un significato che sfugge ad ogni predeterminazione automatistica ⁽¹⁶⁾, mentre lo stesso livello minimo di variazione (sussistenza) si riconosce ampiamente dipendente da fattori non soltanto economici, ma individuali e sociali.

Inoltre non solo l'offerta di lavoro, in quanto connessa alla dimensione extra-economica del fattore produttivo « lavoro », come la teoria ha posto largamente in luce ⁽¹⁷⁾, appare essenzialmente indeterminata e sfugge all'incasellamento tecnico e all'accertamento statistico. Anche la domanda di lavoro deve considerarsi come proiettata in una vasta zona d'indeterminazione. Pur tenendo infatti presente l'importanza delle tradizionali componenti del calcolo della domanda, quali ad esempio le esigenze tecniche della produzione, è necessario sottolineare come essa non venga determinata in base ad elementi appartenenti al passato o al presente, ma venga soprattutto stimata in funzione delle prospettive future relative al volume di vendita ed al comportamento dei prezzi: essa è legata in ultima analisi al livello aspettato d'attività economica generale ⁽¹⁸⁾. Essa non sembra quindi potersi ritenere funzione diretta del livello salariale, per cui è anche dubbia in questo senso la relazione che si pone (a meno che non la si consideri come svolgentesi indirettamente, attraverso cioè una catena di influenze collaterali) tra livello salariale e occupazione ⁽¹⁹⁾. La quale ultima del resto è

come lo Zeuthen abbia ulteriormente ristretto la « zona di indeterminazione » del salario (delimitata, secondo lo Hicks, da una parte dal punto di intersezione della curva di concessione del sindacato imprenditoriale e della curva di resistenza del sindacato operaio e dall'altra dal punto iniziale della curva di concessione e da quello finale della curva di resistenza) introducendo il calcolo delle probabilità di conflitto. Egli nota che ad ogni intervallo, fermo restando un determinato salario, la probabilità del conflitto è

$$P_c = \frac{\text{aumento di salario}}{\text{costi di combattimento}}.$$

data dal rapporto esprimibile pure graficamente):

(16) La produttività marginale di un fattore variabile è strettamente condizionata non solo dall'andamento della produttività marginale di tutti gli altri fattori variabili ma anche dall'andamento di una ugualmente esistente produttività marginale dei fattori fissi. L'impiego infatti di successive unità di fattori variabili si traduce nell'ulteriore estrazione di produttività dei fattori fissi. Funzione reciproca del costo marginale non può quindi considerarsi la produttività marginale di un solo fattore variabile, ma se mai, quella di tutti i fattori che entrano nella combinazione produttiva.

(17) Si veda per tutti F. VITO, *Il prezzo e la distribuzione*, Milano, 1958, p. 339 e segg.

(18) Si veda anche R. MOSSÉ, *Les salaires*, Paris, 1952, p. 96.

(19) Il MADINIER osserva che la disoccupazione influisce solo sino a un certo limite sul livello salariale. Egli sottolinea che in certe regioni del circondario parigino i salari si sono mantenuti costantemente più alti. Ora è difficile pensare che la disoccupazione si sia mantenuta costantemente inferiore in quelle zone (Cfr. P. M. MADINIER, *Les disparités géographiques des salaires en France*, Paris, 1954, p. 114).

indubbiamente assai più influenzata da determinanti quali l'ammontare globale della produzione, la variazione del volume degli investimenti e del risparmio, che non dai mutamenti del livello salariale ⁽²⁰⁾.

Allo stesso modo l'intensità capitalistica dei processi produttivi deve ritenersi solo in parte dipendente dall'altezza delle retribuzioni, anche considerando la possibilità del collegamento indiretto, che è stato indicato, attraverso il movimento del saggio d'interesse ⁽²¹⁾. Nella misura infatti del valore di produttività marginale dei diversi fattori giuocano un ruolo assai importante sia i mutamenti nella struttura organizzativa e dimensionale dell'impresa e nelle condizioni del mercato, sia i perfezionamenti che intervengono nello stato della tecnologia, suscettibili di modificare totalmente il calcolo dei costi e dei rendimenti dei singoli fattori.

A quest'ultimo proposito inoltre non bisogna dimenticare come gli effetti ultimi di una innovazione sulle proporzioni d'impiego dei fattori, così come sulle quote di reddito loro spettanti non dipenda soltanto dall'effetto immediato di un dato perfezionamento tecnologico sulle produttività marginali relative ai fattori, ma anche — come alcuni studi hanno dimostrato ⁽²²⁾ — dalla elasticità di sostituzione dei rispettivi fattori, ed ancora, a lungo periodo, dal tipo stesso dell'innovazione. Qualora questa infatti fosse rivolta alla creazione di prodotti nuovi, atti a dar origine a nuovi bisogni, si avreb-

(20) Secondo J. Robinson, ciò che influenza l'occupazione è l'aumento degli investimenti da una parte e la variazione del risparmio dall'altra. I mutamenti dei salari invece, traendo seco da una parte l'aumento del costo della vita e, dall'altra, diminuendo i profitti degli imprenditori, non portano alcun vantaggio reale (J. ROBINSON, *Introduction to the Theory of employment*, London, 1956. E' a tutti nota, inoltre, la critica keynesiana all'impostazione classica della relazione salario-occupazione, in funzione di un volume d'occupazione dipendente dalla domanda effettiva. Secondo il Keynes la riduzione dei salari monetari può esercitare una tendenza duratura ad aumentare l'occupazione solo attraverso le sue eventuali ripercussioni sulla propensione al consumo, sull'efficienza marginale del capitale e sul saggio d'interesse (J. M. KEYNES, *Occupazione, interesse e moneta*, UTET, Torino, pp. 7 e 14).

Le relazioni « livello dei salari reali-consumi » e « livello dei salari reali-investimenti » e le loro ripercussioni sul volume dell'occupazione, sono state ampiamente illustrate facendo uso degli strumenti dell'analisi keynesiana, dal Tiano, per il quale il senso finale delle conseguenze della riduzione dei salari sull'occupazione dipende dall'intensità rispettiva della diminuzione del consumo e dell'aumento degli investimenti. Se questi due movimenti si compensano la variazione del salario non avrà alcuna influenza sull'occupazione, se la diminuzione del consumo è più importante dell'aumento degli investimenti, l'effetto finale sarà negativo, e inversamente (Cfr. A. TIANO, *L'action syndicale ouvrière...*, cit., pp. 101-135).

(21) V. LUTZ, *Il processo di sviluppo*, cit., pp. 467-469.

(22) A. SAUVY, *Influence de la productivité sur l'emploi et la population*, in « Revue des Sciences Économiques », marzo 1954 e W. F. HALEY, *Value and Distribution*, in

be nel lungo andare una influenza, nel senso dell'aumento, sull'occupazione e sul reddito, derivata dal progresso tecnologico ⁽²³⁾.

Ancora, allorchè si discute di differenze di produttività del lavoro dovute a ineguaglianza d'attrezzatura aziendale ⁽²⁴⁾, può ammettersi che in due diverse zone i lavoratori ricevano tutta la parte di produttività in valore imputabile al lavoro. Ma, se i loro salari sono differenti e qualifica e abilità sensibilmente uguali, è necessario ugualmente spiegare la ragione per cui persiste lo scarto del valore della remunerazione del lavoratore. La teoria marginalistica non può fornire una chiarificazione adeguata poichè essa è stata elaborata per descrivere un meccanismo di determinazione dei prezzi e dei redditi all'interno d'un mercato unificato dalla concorrenza sul quale un bene economico non può che avere prezzo uniforme. E' chiaro quindi che questa teoria non può assolutamente spiegare che la produttività marginale del lavoro differisca da una zona all'altra, se non invocando le « imperfezioni » della concorrenza, cioè le discordanze tra la realtà e il modello che essa utilizza.

Inoltre gli economisti neoclassici suppongono che gli imprenditori « massimizzino » costantemente i loro redditi. Su tale assunto è infatti fondata la dimostrazione della determinazione del salario sulla base della produttività marginale del lavoro, per la quale il salario appare come l'elemento puramente passivo nella relazione salario-produttività del lavoro. Ma tutto questo non può essere valido se si ammette che, per il desiderio di non attirare concorrenti o per tutt'altre cause, gli imprenditori restino al di qua della massima redditività realizzabile ad uno stato determinato delle conoscenze tecniche. Allora — come è noto — un elevamento dei salari imposto dal di fuori, per legge o per una pressione sindacale, potrà obbligare l'imprenditore a uno sforzo di cui era dispensato sin'allora, in vista di aumentare la

A. S. ELLIS, *A Survey of Contemporary Economics*, Philadelphia, 1948. Anche lo HICKS (*La teoria del salario*, cit.) aveva sottolineato l'importanza dell'elasticità di sostituzione dei rispettivi fattori. Le relazioni fra il progresso tecnologico e le altre variabili economiche sono state ampiamente analizzate in CENTRO NAZ. di PREVENZIONE E DIFESA SOCIALE, Atti del Convegno sul Progresso Tecnologico, Milano, 1961, in particolare il vol. « *Aspetti di teoria e politica economica* ».

(23) Osserviamo ancora che le possibilità di sostituzione fra i diversi settori e il grado di elasticità di sostituzione stessa sono notevolmente condizionati dal grado di progressività del sistema economico in generale e delle tecnologie in particolare. Nelle economie più avanzate infatti acquistano particolare rilevanza i cosiddetti « salti tecnologici », a carattere irreversibile, per cui l'elasticità di sostituzione dei fattori risulta considerevolmente ridotta.

(24) Per quanto invece riguarda l'argomento attinente alle differenze nella produttività fisica del lavoro, si veda quanto si è detto nell'articolo precedente in questa Rivista, p. 69.

produttività dei diversi fattori di produzione e specialmente la produttività del lavoro ⁽²⁵⁾.

E' necessario altresì ricordare come lo schema tradizionale secondo il quale ciascuna impresa subisce passivamente il tasso di salario imposto dalla concorrenza (là dove ci si muova nell'ambito di un mercato competitivo) non si verifica, approssimativamente, che per le piccole unità produttive. Per quelle di più vaste dimensioni l'influenza della norma concorrenziale appare spesso annullata dal ruolo di altri fattori che operano all'interno delle imprese stesse. La concentrazione tecnica infatti trasforma quasi sempre la forma della relazione fra imprenditori e salariati. Ma questa trasformazione può avere conseguenze assai diverse: secondo le circostanze potrà essere nettamente favorevole o al contrario piuttosto sfavorevole ai salariati, come più avanti si cercherà di esporre.

Per lo studio della formazione del salario nella economia moderna non possiamo quindi prescindere, in primo luogo, dall'esame di quei fattori etico-sociali che tanto peso hanno assunto nella determinazione del tasso del salario stesso. L'analisi moderna del mercato del lavoro, pur utilizzando il metodo delle curve di domanda ed offerta, pur seguendo cioè la linea tradizionale di impostazione dei problemi e dei metodi per risolverli, ha apportato decise distinzioni ed eccezioni all'ipotesi tradizionale. La ripartizione della produzione tra il capitale ed il lavoro non sembra infatti effettuarsi in una economia umana soltanto secondo i principi del rendimento; senza dubbio non si ripartisce che ciò che si è prodotto, ma questa ripartizione non può avvenire per un semplice gioco di forze economiche. Il salario di un tempo non rappresenta che una frazione del salario di oggi, così che la relazione tra rendimento individuale e salario si è indebolita in contrapposto al rafforzamento di relazioni nuove fra la persona e il dividendo sociale. Gli economisti contemporanei hanno cercato di descrivere le forze politiche, psicologiche e sociali che agiscono sulla determinazione di tale salario ⁽²⁶⁾. « Il problema che si agita è un problema di ripartizione fra le persone, piuttosto che di remunerazione dei fattori della produzione » ⁽²⁷⁾.

(25) Questi punti sono stati sviluppati da parecchi economisti americani negli anni del dopoguerra. Si vedano specialmente: R. A. LESTER, *Economics of Labor*, New York, 1947 e *Insight into Labor Issues*, N. Y., 1948; M. W. REDER, *A reconsideration of the marginal productivity theory*, *Journal of Political Economy*, oct. 1947, pp. 450-458; W. F. HALEY, *Value and Distribution*, cit., pp. 23-38; J. T. DUNLOP, *Collective bargaining. Principles and cases*, Chicago, 1949 e *Wage Determination under Trade Union*, N. Y., 1950; L. G. REYNOLDS, *Labor Economics and Labor Relation*, N. Y., 1950.

(26) Il Mossé, ad esempio, attribuisce particolare importanza all'opinione pubblica e alla legislazione. Vengono pure in considerazione l'atteggiamento governativo e quello delle varie istituzioni politiche e sociali (R. MOSSÉ, *Les salaires*, cit., p. 148).

(27) R. MOSSÉ, *Les salaires*, cit., p. 203.

4. - *I fondamentali presupposti della nuova teoria del salario.* — In definitiva, se si volesse stabilire in termini analitici una teoria moderna del salario, bisognerebbe certo tener conto sia dei mutamenti istituzionali e delle influenze extra-economiche per cui la determinazione del prezzo, del lavoro non può in alcun modo ritenersi un semplice adattamento della teoria generale del prezzo, sia di elementi dipendenti dalla stessa congiuntura di dati economici globali, quali la domanda effettiva, il saggio dei profitti e il grado di disoccupazione, che influenzano congiuntamente l'altezza delle retribuzioni.

Nella fluidità infatti e indeterminatezza assunta dalla discussione teorica sulla retribuzione del lavoro, dovuta specialmente all'enfasi attribuita alla cosiddetta teoria « politica » del salario ⁽²⁸⁾, per la quale lo studio di esso deve concentrarsi prevalentemente sull'analisi delle relazioni intercorrenti fra i diversi gruppi sociali, nell'ambito delle tecniche usate specialmente dalle scienze politiche, sociologiche e psicologiche, alcuni elementi devono tuttavia ritenersi certi e tali da costituire i presupposti stessi sui quali la nuova sistematica economica del salario dovrà essere costruita.

Hanno infatti un'influenza determinante sulla fissazione del livello retributivo, in primo luogo, le condizioni e la struttura (grado di concorrenza) sia del mercato del lavoro che del mercato del prodotto all'ambito specifico del quale la contrattazione salariale si riferisce ⁽²⁹⁾, inoltre le condizioni della produzione in generale, ossia la fase del ciclo entro la quale si opera, la posizione del lavoro rispetto agli altri fattori che entrano nella combinazione produttiva, espressa dal rapporto del costo del lavoro al costo totale, il livello del costo della vita e il tipo di struttura salariale caratterizzanti il campo sociale entro cui ci si muove ⁽³⁰⁾, lo stato della tecnologia e dell'organizzazione aziendale e amministrativa del processo produttivo. Devono altresì richiamarsi il grado di progressività del settore d'attività cui si fa riferimento, la localizzazione geografica, i costumi sociali per quanto riguarda le caratteristiche del meccanismo di fissazione del livello retributivo e soprattutto, come conseguenza dell'ipotesi assunta dalla teoria del monopolio bilaterale, la diversa forza contrattuale delle organizzazioni sindacali contrapposte. Tale forza è a sua volta influenzata da condizioni diverse quali la conoscenza del mercato, il numero degli iscritti al sindacato, le rispettive disponibilità finanziarie delle organizzazioni, l'appoggio dell'opinione pubblica e dei poteri politici, la strategia che ogni organizzazione usa nel perse-

(28) Si veda A. M. Ross, *Trade Union Wage Policy*, cit.

(29) Secondo il prof. Dunlop è il grado di concorrenza sul mercato del prodotto, più che non quello di sindacalizzazione sul mercato del lavoro, che costituisce il fattore essenziale delle variazioni di salario. Cfr. DUNLOP J. T., *Collective bargaining...*, cit., p. 294 e segg.

(30) DUNLOP, *The Task...*, cit., pp. 25-27.

guire gli interessi dei suoi associati, l'abilità e la qualità delle rappresentative sindacali e la loro connessione ed ancora i diversi scopi che in particolare un sindacato può ripromettersi di raggiungere (massimizzazione del numero degli occupati, del salario unitario e globale, della sua influenza politica e così via) ⁽³¹⁾.

La forza contrattuale delle due parti contrapposte nello scambio è l'elemento « nuovo » che influisce con peso spesso decisivo sulla situazione di indeterminazione del prezzo del lavoro, a meno che il comportamento di una delle parti sia dettato da motivi diversi che non la ricerca della soluzione più profittevole per essa. E' infatti possibile che l'uno dei due gruppi si astenga dallo sfruttare pienamente i vantaggi derivanti da una posizione di potenza, per i più diversi motivi, ma gli economisti suppongono generalmente che questi casi siano statisticamente trascurabili. All'interno del margine d'indeterminazione, l'azione decisiva viene svolta non tanto dai fattori normalmente posti in giuoco dalla teoria tradizionale quanto piuttosto dalle disposizioni psicologiche delle parti in rapporto alle loro forze, e un gran numero di recenti ricerche tendono a considerare queste circostanze « esterne » al contratto non più come fattori suppletivi ma come fattori principali della determinazione del salario ⁽³²⁾.

Tali studi possono indurre a ritenere che quanto più si ponga l'accento sui fattori extra-economici citati, tanto più perdano di rilevanza le tradizionali « forze del mercato » cioè il gioco di quegli elementi meccanici costituiti dall'offerta e dalla domanda. Ma ci si chiede se una tale dicotomia è assolutamente necessaria. Le forze del mercato, lungi dall'essere entità indipendenti dai comportamenti umani sono ad essi strettamente connesse e il « bargaining power » o rapporto di forze delle parti contraenti è evidentemente non solo funzione di dati propri a ciascuna delle parti stesse in relazione alle proprie dimensioni, all'importanza delle riserve, alla propria abilità e così via, ma anche alle caratteristiche d'insieme del mercato in cui esse si incontrano e operano. Si può affermare che il livello del salario su un certo mercato del lavoro sia essenzialmente determinato dalla forza collettiva del gruppo dei salariati, senza per questo voler negare valore agli altri fattori

(31) Tutti questi elementi (alcuni erano già stati sottolineati da M. PANTALEONI, *Erotemi di economia*, Bari, 1925, vol. II) sono stati analizzati in particolare da A. M. ROSS, *Trade Union...*, cit. (Premessa); R. MOSSÉ, *Les salaires*, cit., p. 148 e segg. e L. G. REYNOLDS, *Economics of Labor* (Parte I, cap. 3), in H. S. ELLIS, *A Survey...*, cit. II Reynolds rileva anche (parte I, cap. 2) come sia difficile, a causa della molteplicità degli elementi in giuoco, stabilire esattamente di quanto l'accordo collettivo in regime sindacale « forzi » il livello salariale rispetto al modello competitivo.

(32) Si veda per tutti J. MARCHAL, *Les facteurs qui déterminent le taux de salaire dans le monde moderne: du prix du travail au revenu du travailleur*, in « *Revue économique* », n. 2, luglio 1950, pp. 139-156 e MARCHAL-LECAILLON, *La répartition du revenu national*, I parte, *Les participants*, tome I, *Les salariés*, Paris, 1958.

tradizionalmente considerati, ma anzi integrandoli nella nuova spiegazione. Lo squilibrio fra domanda e offerta del lavoro appare allora come elemento di forza o di debolezza per il lavoratore nei confronti del datore di lavoro. In una situazione di disoccupazione premente i responsabili sindacali saranno spesso le prime vittime della compressione d'occupazione e, anche indipendentemente da questo, per i sindacati sarà normalmente più difficile poter mantenere i propri effettivi, reclutare nuovi aderenti e più ancora organizzare un movimento di sciopero. Inversamente la penuria di mano d'opera rinforza la posizione dei lavoratori e generalmente sarà favorevole allo sviluppo delle organizzazioni sindacali e delle rivendicazioni collettive.

Tali relazioni fra congiuntura dell'occupazione e attività sindacale sono state spesso richiamate. Sottolineiamo tuttavia che esse non si determinano necessariamente, per cui non sembra troppo azzardato considerare il rapporto di forze fra le parti, piuttosto che non l'equilibrio tra l'offerta e la domanda, come causa più determinante del livello salariale.

Osserviamo pure come la diversità geografica delle caratteristiche di abitazione, dei modi di vita e dei tipi di mentalità è tale che la pressione collettiva esercitata dai lavoratori è estremamente variabile secondo le regioni, stato di fatto che ha indubbiamente favorito in modo assai rilevante l'affermarsi delle disparità regionali ⁽³³⁾.

Le componenti metaeconomiche della forza del gruppo sono indubbiamente di grande rilevanza. L'equilibrio delle forze fra gli imprenditori e i salariati sarà tanto più favorevole a questi ultimi quanto più essi rappresentino una porzione più vasta della popolazione e quanto più essi siano concentrati in agglomerati industriali sufficientemente importanti. Dove esiste una sola impresa isolata in un contesto prevalentemente rurale, la struttura del mercato del lavoro non si identifica generalmente col monopolio bilaterale ma col monopolio unilaterale del datore (monopsonio). Al contrario in una zona industrializzata la molteplicità delle imprese può in parte liberare i lavoratori dalla dipendenza verso coloro che li impiegano. Non solo, ma anche indipendentemente dalla struttura più o meno monopolistica del mercato, l'ipotesi che la forza collettiva dei salariati cresce con la dimensione degli agglomerati industriali e urbani in genere si giustifica considerando anche l'individualismo caratteristico della mentalità rurale e le inferiori probabilità, nelle zone non industrializzate, di trovare uomini capaci di dirigere un movimento sindacale.

(33) Nel Sud Italia è tuttora assai debole l'azione sindacale nei confronti del Nord (fatta eccezione per determinate « isole » che possono prevalentemente identificarsi con quelle descritte nel I paragrafo dell'articolo precedente a questo), e in certe zone addirittura inesistente. Tale stato di fatto assume l'aspetto sia di un'attività altamente discontinua, specie nelle organizzazioni periferiche, sia di una notevole fluttuazione degli iscritti e di un limitato numero di funzionari, oltre che di scarsa disponibilità di mezzi.

Anche la concentrazione tecnica, vale a dire l'estensione di dimensione dell'impresa, come la concentrazione per così dire « sociale » e quella industriale, sembra porsi come un fattore di forza per i lavoratori. Indubbiamente il numero giova all'importanza e al peso di una azione rivendicativa, le possibilità di organizzarsi e di coalizzarsi sono maggiori in una grande azienda che non in una impresa di tipo artigianale dove la quasi-associazione e, in ogni caso, le più strette relazioni di lavoro che esistono fra l'imprenditore e i lavoratori escludono normalmente l'organizzazione di una pressione collettiva di questi ultimi. Tuttavia, occorre anche tenere presente che spesso nelle zone non industrializzate l'importanza di una azienda si accompagna ad una posizione di monopolio o fa sì che essa rientri in una intesa oligopolistica dalla parte della domanda di lavoro, per cui sembra di poter affermare che la concentrazione tecnica sarà favorevole ai salariati solo dove essa non riduca eccessivamente il numero degli imprenditori.

La costruzione di un modello teorico del salario, partendo dalle premesse elencate, risulta quanto mai complessa per la molteplicità delle variabili che entrano in gioco. E' tuttavia importante non escludere da una tale elaborazione il ruolo determinante esercitato dall'offerta di lavoro, ruolo che la teoria marginalistica non ha specificamente visualizzato ponendosi dal lato della domanda e non chiarendo sufficientemente le implicazioni derivanti sul piano della macro-economia, sulla determinazione cioè del livello generale dei salari ⁽³⁴⁾. Assai probante come approssimazione ipotetica sembra da ritenersi, per la costruzione di una nuova teoria del salario, l'impostazione fornita da chi ritiene si debba partire dalla considerazione di un numero limitato di « saggi chiave » e di « contratti chiave » per la chiarificazione teorica del meccanismo salariale ⁽³⁵⁾. Tali saggi particolari vengono scelti, almeno in breve periodo, dall'anatomia della struttura salariale che è strettamente connessa alla tecnologia e al sistema d'organizzazione amministrativa delle aziende; dal modello competitivo nel mercato dei prodotti e infine dalle fonti di offerta di lavoro. A questo proposito sembra particolarmente feconda l'individuazione nel mercato di due parametri fondamentali: i « job-clusters » e gli « wage-countours » ⁽³⁶⁾ raggruppanti cioè i primi i compiti e le mansioni, i secondi le aziende entro cui vigono comuni caratteristiche di fissazione del livello salariale. Servono a caratterizzare i primi la tecnologia, l'organizzazione amministrativa del processo produttivo

(34) Fra i diversi fattori prima ricordati, il Kalecki ha sottolineato il grado di monopolio, il rapporto fra prezzi delle materie prime e costi di salario per unità, e la composizione industriale come determinanti particolarmente significative delle quote di salario rispetto al reddito nazionale (M. KALECKI, *Teoria della dinamica economica*, Einaudi, Torino, 1957, p. 28).

(35) DUNLOP, *The Task...*, cit., p. 16 e segg.

(36) Si veda la nota precedente.

e i costumi sociali comuni quanto al meccanismo della determinazione della retribuzione, mentre i secondi sono accomunati da una similarità nel mercato dei prodotti, dal ricorso a fonti simili per la forza di lavoro, e si determinano secondo tre dimensioni: occupazioni particolari o « job-clusters », un dato settore industriale e una precisa localizzazione geografica.

Le considerazioni relative ai nuovi assunti utilizzati dalla moderna indagine economica sul salario pongono in evidenza la scarsa attendibilità dell'ipotesi marginalistica come misura determinante del livello salariale, pur riconoscendole una funzione indicativa « a posteriori » — e su di un piano prevalentemente teorico — per quanto riguarda l'ammontare di unità lavorative che, dato un certo livello salariale, in un momento determinato possano venire, *ceteris paribus* e a quel livello, occupate.

5. - *Livello salariale e localizzazione degli investimenti.* — Riguardo l'assunto per cui esisterebbe un incentivo all'investimento nelle regioni in cui i livelli salariali sono bassi e nelle quali, quindi, minori si presentano i costi del lavoro, sembra certo che, pur costituendo essi una attrattiva per le iniziative imprenditoriali, non possano esercitare nessuna funzione determinante sulla localizzazione degli investimenti, a meno che non esistano fattori agglomerativi di portata ben più ampia e decisiva. E' questo certamente il caso per il quale, all'interno delle regioni sottosviluppate, è stato visualizzato « il generale problema dei fattori agglomerativi che influenzano la localizzazione degli investimenti » ⁽³⁷⁾. Dal punto di vista economico infatti sono numerose le componenti che influenzano la scelta degli investimenti: in particolare assumono specifica rilevanza le caratteristiche e le prospettive di un dato mercato per quanto soprattutto riguarda il settore degli scambi commerciali (sia all'interno dell'area nazionale che all'esterno) e l'elasticità della domanda in funzione sia del reddito delle regioni interessate che del reddito nazionale. La decisione di investire è quindi il portato di tutta una serie di decisioni che tengono conto di una molteplicità di fattori economici e non economici. Fra essi, sono certamente da annoverare anche le caratteristiche del contesto culturale, politico e sociale di una determinata zona.

Non solo ma anche se la localizzazione degli investimenti fosse riguardata come guidata unicamente dalla ricerca della massima redditività ⁽³⁸⁾,

(37) Così in N. NOVACCO, *Zone omogenee nel Mezzogiorno e sviluppo economico regionale*, in « Informazioni Svimez », 11.3.1959, p. 207. Si veda anche dello stesso Autore: *How the problems of Mezzogiorno and its Economic Zones are met in Italy*, in FIRST INTERNATIONAL CONGRESS ON REGIONAL ECONOMY, *International Aspects of Regional Economy Problems*, Ediz. Institut de Sociologie Solvay, 1960.

(38) Per altro aspetto, per cui il criterio del profitto non può essere considerato sufficiente nel giudicare dell'efficienza o meno della distribuzione degli investimenti,

i fattori da cui la redditività stessa dipende sono numerosi, ossia tutti quelli che determinano il costo complessivo di produzione e il prezzo di vendita di un prodotto ⁽³⁹⁾. Il costo del lavoro non è che uno degli elementi del costo di produzione accanto a quello dei terreni o dei fitti, delle materie prime, dell'energia, del trasporto, e così via. Per cui, anche da questo punto di vista, non può giustificarsi l'affermazione di coloro che ritengono la localizzazione degli investimenti come diretta conseguenza delle sole disparità salariali ⁽⁴⁰⁾.

In effetti, i dati statistici ce lo confermano, i capitali privati non preferiscono le regioni a bassi salari. Il rapporto sull'economia italiana presentato all'OECE nel 1960 affermava che gli investimenti direttamente produttivi nel Mezzogiorno del nostro Paese permanevano insufficienti « poichè il capitale privato sia italiano che straniero continua sino a questo momento a essere attirato nelle regioni che già presentano un forte sviluppo industriale » ⁽⁴¹⁾.

Del resto nell'intervallo dal '54 al '57, ad esempio, abbiamo dei dati abbastanza significativi in merito. La tabella seguente, relativa all'andamento degli investimenti privati nelle due grandi ripartizioni geografiche mostra un regresso degli stessi al Sud rispetto al Nord, nel periodo di tempo considerato. In essa leggiamo che mentre nel 1954 gli investimenti privati al Sud costituivano il 20% circa di quelli del Nord, nel 1957 lo stesso valore è sceso al 17,2%.

Le statistiche, al di là della grande ripartizione geografica indicata, non permettono di conoscere anche l'ammontare degli investimenti in ciascuna regione del nostro Paese, attraverso gli anni; ci si riduce a delle indicazioni che riflettono assai imperfettamente l'importanza degli investimenti. Gli in-

si veda la comunicazione del Prof. LOMBARDINI, in « Atti del primo convegno di studi di Economia e Politica del Lavoro », Roma, 1954.

(39) Che sulla concentrazione degli investimenti non influisca in misura determinante la diversità dei costi di lavoro è stato dimostrato, avendo riguardo alle diverse zone dell'area europea, dal prof. Feroldi nel corso di uno studio specifico (cfr. F. FEROLDI, *Le politiche nazionali e la politica comunitaria per la realizzazione degli obiettivi sociali della C.E.E.*, in Atti del III Convegno di Studi di Economia e Politica del Lavoro, Roma, 1959).

(40) Il Feroldi (*Commento al piano di sviluppo sardo*, in « Humanitas », 1961) sottolinea l'importanza delle agevolazioni fiscali e creditizie accanto a quella di altri fattori essenziali come le dimensioni del mercato previsto e il costo del trasporto.

(41) Così il « Rapporto OECE sull'Economia Italiana » del 24 marzo 1960, riportato in « Supplemento di Mondo Economico », 2 aprile 1960. Si veda anche V. LUTZ, *Italy as a Study in Development*, in « Lloyds Bank Review », ott. 1960 (traduz. italiana: *Una revisione critica della dinamica di sviluppo del Mezzogiorno*, in « Mondo Economico », 1960, n. 44), e il dibattito che ne è seguito in « Mondo Economico », 1960-61.

dici del consumo di energia elettrica ad uso industriale, ad esempio ⁽⁴²⁾, mostrano non solo che non si rivela una preferenza dei capitali per le zone a salari più deboli, ma che è il movimento inverso che si constata ⁽⁴³⁾.

INVESTIMENTI PRIVATI AL NORD E AL SUD NEL 1954 E NEL 1957
(in miliardi di lire correnti)

Anni	Investimenti privati		Rapporto Sud-Nord ($\frac{a}{b} = 100$)
	Sud (a)	Nord (b)	
1954	268	1.340	20
1957	376	2.185	17,2

Fonte: Elaborazione sulla base dei dati tratti dallo studio di A. MOLINARI, *Effects of the Policy for the Development of Southern Italy on the National Economy*, in « Rev. of the Economic Conditions in Italy », 1959 (numero speciale dedicato a *The policy for the Development of Southern Italy*).

Inoltre dobbiamo ancora osservare come sia accaduto nella realtà che, in concomitanza di investimenti di capitali provenienti dall'esterno, i saggi delle retribuzioni si sono piuttosto approssimati a quelli esistenti fuori del Sud che allineati a quelli correnti sui mercati locali.

Di contro esaminiamo gli effetti della localizzazione degli investimenti sulla struttura geografica dei salari. Gli investimenti nuovi si traducono — come è noto — nella creazione di posti di lavoro, sia nel corso della loro realizzazione che, in seguito, una volta che siano effettuati. Essi quindi esercitano una influenza stimolante sulla domanda di lavoro e tendono ad elevare il livello dei salari nelle regioni interessate.

Lo sviluppo degli investimenti in una regione, cioè il processo di industrializzazione, porta infatti due conseguenze principali sul mercato del lavoro. Si traduce indubbiamente in un'accrescimento di domanda di lavoro da parte degli imprenditori, e si è visto che il rapporto dell'offerta alla domanda di lavoro è uno dei fattori che influenzano (anche se in modo non decisivo) la capacità di pressione del gruppo operaio della regione. D'altro canto lo sviluppo dell'industrializzazione trasforma a poco a poco la struttura sociale di una zona aumentando specialmente la proporzione dei

(42) Si rimanda ai dati allegati alle relazioni annuali dell'ANIDEL, pubblicate periodicamente da « L'energia Elettrica ». Essi mostrano sì un incremento percentuale dei consumi elettrici industriali nelle zone sottosviluppate assai superiore a quelli delle aree più progredite, ma in queste l'incremento assoluto negli ultimi anni è stato pari a circa tre volte quello registrato nelle prime.

(43) Le conseguenze ed i pericoli che possono derivare da una concentrazione degli investimenti nelle regioni progredite sono state acutamente analizzate dal prof. MAZZOCCHI nel saggio *Il conflitto fra concentrazione di investimenti nelle regioni progredite, ed espansione nelle regioni sottosviluppate*, in « Riv. Intern. di Scienze Sociali », 1961, p. 37.

salariati nella popolazione, il più delle volte accentuando la concentrazione urbana, e queste modificazioni tendono anch'esse ad accrescere la forza del gruppo operaio con le conseguenze che ne derivano sull'elevamento delle retribuzioni. Molto più che i movimenti migratori, la localizzazione degli investimenti appare quindi responsabile delle variazioni della struttura geografica dei salari e l'orientamento degli investimenti produttivi, non corrispondente alle esigenze di uno sviluppo economico geograficamente bilanciato, sembra porsi come una delle componenti più direttamente connesse al permanere delle disparità salariali fra le regioni. Non sembra quindi giustificato attribuire una responsabilità decisiva, come alcuni fanno, all'insufficiente mobilità del lavoro. Se le condizioni del mercato del lavoro e dell'economia in generale fossero state tali da consentire che un numero di lavoratori ancora maggiore fosse affluito al Nord del nostro Paese dopo la guerra probabilmente ne sarebbe seguito più che una riduzione sensibile dello scarto di salari fra il Nord e il Sud, una crescita a ritmo ancora più serrato dell'industria settentrionale ⁽⁴⁴⁾.

La massiccia immissione di capitali pubblici nel Meridione nell'ultimo decennio, prevalentemente sul piano delle infrastrutture, e tale quindi da non consentire di imprimere un ritmo stabile di aumento all'occupazione di quelle regioni ⁽⁴⁵⁾, non ha potuto essere causa sino ad ora, salvo eccezioni, di un decisivo ed allargato « decollo » dei salari nelle stesse zone. Senza dimenticare del resto che la mancata realizzazione di un simile movimento è certamente anche connessa al fatto per cui il grado di concentrazione urbana, la proporzione dei salariati nella popolazione, l'organizzazione sindacale e più in generale la struttura sociale di ciascuna regione non ha generalmente subito trasformazioni molto profonde negli ultimi anni.

(continua)

MARIA LIVIA FORNACIARI DAVOLI

Università di Parma, Facoltà di Economia e Commercio.

(44) Non si vuole tuttavia con questo sottovalutare il contributo delle emigrazioni agli effetti dell'alleggerimento della situazione di disoccupazione e di sotto-occupazione tuttora esistente nelle regioni sottosviluppate e depresse del nostro Paese. Non bisogna infatti dimenticare come tale situazione abbia influito sul permanere delle differenziazioni retributive, poichè larghe fasce produttive a bassi salari si reggono ancora sulla base di unità di lavoro sotto-occupate, disposte a prestare la propria opera a qualsiasi prezzo. Le disparità regionali dei salari, che sono appunto da ricollegarsi anche all'esistenza di riserve di mano d'opera nelle zone agricole, sono quelle che (pur essendo diminuite nel dopoguerra come si è rilevato all'inizio) di tutti gli elementi della struttura retributiva in Italia hanno registrato una riduzione minore, nonostante la spinta inflazionistica e la centralizzazione del sistema di contrattazione. Per quanto comunque riguarda l'influenza del livello salariale sulla mobilità del lavoro si rimanda anche alle osservazioni dell'articolo precedente, pp. 71-72.

(45) Ci si richiama anche a quanto già detto alla fine del primo paragrafo.

RECENSIONI

VAJDA S., *Mathematical Programming*. Addison-Wesley Publishing Co. Reading, Massachusetts, 1961, pp. 310, scellini 64.

Dalla generalizzazione di alcuni concetti propri della programmazione lineare sono sorti, in questi ultimi anni, diversi altri tipi di programmazione che, nel loro insieme, vengono riuniti sotto il titolo di programmazione matematica e costituiscono l'oggetto di questo volume.

L'A., che è uno dei più noti specialisti di questo argomento, ci fornisce, nel libro in recensione, un'ampia trattazione della programmazione lineare e non lineare sottolineando in modo particolare gli aspetti matematici dell'argomento e mostrando chiaramente le applicazioni con un gran numero di esempi e problemi svolti e di esercizi proposti.

Ad un primo capitolo di due paginette dedicate ad una breve storia del problema della programmazione seguono due capitoli che riguardano l'algebra che interessa queste applicazioni ossia l'algebra delle disuguaglianze lineari e quella che nasce dal teorema duale. In un successivo capitolo vengono invece studiati gli aspetti grafici e la relativa teoria assieme ai così detti problemi combinatoriali.

A questa prima parte che si può considerare di carattere introduttivo seguono due capitoli che considerano gli algoritmi che si applicano nella soluzione dei problemi di programmazione matematica e che vengono divisi in generali e speciali. Alcune delle principali applicazioni delle tecniche in esame vengono esposte in altri due capitoli.

L'ultima parte, costituita da cinque capitoli, comprende gli aspetti particolari della programmazione lineare che vanno sotto i nomi di programmazione parametrica, programmazione discreta e programmazione stocastica. A queste si aggiungono le programmazioni non lineari e quella dinamica.

Concludono il libro un'appendice che fornisce i concetti relativi alla teoria delle matrici necessarie per la lettura del volume, la soluzione di tutti gli esercizi proposti e una vasta e aggiornata bibliografia.

L'autorità dell'Autore in questo campo, l'indubbia semplicità espositiva che non va disgiunta dal necessario rigore e la vastità degli aspetti considerati rendono questo libro molto consigliabile a coloro che intendono impadronirsi di questi argomenti le cui applicazioni, specie nel campo economico, sono in continuo sviluppo.

LUIGI VAJANI

MILLER K. S., *Engineering Mathematics*. Holt, Rinehart & Winston, New York, 1961, pp. 417, scellini 52.

L'Autore, che ha già al suo attivo diversi ed apprezzati volumi di matematica, ha dato alla stampa (prima edizione, 1956) questa matematica per ingegneri che presenta notevole interesse anche per i non tecnici. Il lavoro contiene, oltre alla matematica classica

dell'ingegnere, una parte che riguarda i comportamenti di tipo casuale e attesta così, ammesso che ce ne fosse bisogno, che questi fenomeni tendono sempre di più a diffondersi anche nel campo strettamente ingegneristico.

Il primo capitolo contiene un riassunto sui determinanti e matrici fino alle loro applicazioni alla soluzione delle equazioni lineari; il secondo considera gli integrali ed introduce le funzioni beta e gamma, la funzione di Stirling e gli integrali ellittici; ed il terzo studia le equazioni differenziali lineari ed esamina le soluzioni ricavate da serie, il metodo di Frobenius e alcune equazioni come quelle di Legendre, di Hermite e Bessel che più interessano le applicazioni tecniche.

I due capitoli successivi, il quarto ed il quinto, sono dedicati alle trasformate di integrali: il primo considera le serie, gli integrali e le trasformate di Fourier mentre il secondo si interessa di quelle di Laplace. Il capitolo quarto contiene anche un interessante paragrafo sulla funzione di correlazione e sui suoi legami con la funzione spettro.

La teoria delle reti, che forma l'oggetto del sesto capitolo, è divisa praticamente in due parti delle quali la prima fornisce lo studio matematico dei circuiti elettrici mentre la seconda si interessa di problemi speciali come la funzione delta, le componenti periodiche che sono presenti nelle funzioni stocastiche, ecc.

La parte però che interessa maggiormente l'economista e lo statistico, è l'ultimo capitolo dedicato alle funzioni casuali. Esso contiene, nella prima parte, i concetti fondamentali della teoria della probabilità mentre la seconda è dedicata allo studio dei processi stocastici, all'ipotesi ergodica e ad argomenti affini. Questo capitolo costituisce un'ottima introduzione per coloro che volessero affrontare, per la prima volta, gli aspetti matematici che compaiono nello studio dei processi stocastici.

Chiudono il volume tre appendici sugli insiemi di Borel, l'integrale di Riemann-Stieltjes e quello di Fourier, oltre alla soluzione di tutti gli esercizi proposti.

Si tratta di un volume da suggerire agli ingegneri e ai non ingegneri la cui lettura che presuppone una certa conoscenza del calcolo è molto facilitata da una esposizione semplice ed efficace.

LUIGI VAJANI

WILF H. S., *Mathematics for the Physical Sciences*. New York e Londra, John Wiley and Sons., 1962, pag. 284, scellini 60.

Fra i molti capitoli della matematica che possono interessare lo studioso delle scienze fisiche, Wilf ne ha scelti alcuni in base al criterio — almeno così sembra — di esporre quelli che hanno maggiori applicazioni e quindi rivestono interesse preminente.

Il libro inizia con l'esame degli spazi vettoriali e delle matrici e si sofferma in modo particolare sui valori propri, per passare poi alle funzioni ortogonali con un approfondito esame dei polinomi di Legendre, di Chebyshev, di Laguerre e di Hermite, e per continuare con un capitolo dedicato alla ricerca delle radici delle equazioni polinomiali. Il quarto capitolo espone gli sviluppi asintotici, ossia un argomento che generalmente non è compreso nei libri di questo tipo; nel quinto vengono discusse le proprietà relative alle soluzioni delle equazioni differenziali ordinarie e in quello successivo le trasformazioni conformi (conformal mapping). Il volume si chiude con un capitolo sui così detti problemi agli estremi nel quale, fra l'altro, ed assieme ad

alcuni problemi di calcolo delle variazioni, si dedicano alcune pagine ai problemi di programmazione lineare e all'algoritmo del simplesso.

Completano il volume la soluzione di tutti gli esercizi proposti, l'elenco dei libri citati nel testo e quello dei lavori originali.

Va aggiunto, infine, che il libro è consigliabile solo a coloro che già dispongono di una certa conoscenza della teoria delle funzioni a variabili reali e complesse.

LUIGI VAJANI

BASS, BUZZELL, and Others: *Mathematical Models and Methods in Marketing*. Richard Irwin, Homewood, Illinois, 1961, pag. 545, dollari 11,55.

In questo libro sono raccolti diciotto articoli comparsi, negli ultimi anni, su note riviste americane e relativi a modelli matematici che interessano le ricerche di mercato o problemi affini. Questi articoli sono suddivisi in cinque parti a seconda del loro contenuto e ciascuno di essi, salvo uno o due, è preceduto da un commento che illustra gli aspetti fondamentali del problema trattato nell'articolo, e seguito da una appendice matematica che chiarisce gli aspetti analitici della questione. Questa presentazione, piuttosto insolita, permette ad un lettore anche non molto iniziato a questi problemi di afferrare immediatamente le finalità di ciascuno studio.

La prima parte è una introduzione all'impiego dei modelli matematici nello studio delle ricerche di mercato ed è composta di tre articoli dei quali uno a carattere generale che illustra l'uso e le limitazioni di questi modelli. La seconda tratta dei modelli di comportamento del consumatore ed è pure costituito da tre modelli dei quali il primo fornisce un interessante esempio di applicazione delle catene di Markov allo studio delle preferenze delle marche. La terza e la quarta parte studiano diversi modelli per l'indagine sui « promotional efforts » ossia sugli « sforzi » che vengono effettuati dagli interessati per promuovere le vendite. Queste due parti costituiscono il nucleo maggiore del volume e occupano, da sole, circa trecento pagine: esse comprendono nove studi che vanno dal problema dell'assegnazione spaziale delle spese di vendita, alla teoria dei giochi nello studio delle campagne pubblicitarie, dallo studio delle operazioni di vendita all'assegnazione ottima geografica delle spese pubblicitarie. L'ultima parte, infine, si interessa dei modelli di previsione delle vendite e delle politiche delle giacenze. In essa vengono esposti, fra l'altro, quei sistemi a medie mobili con ponderazione esponenziale che sembrano aver incontrato notevole favore nel campo delle previsioni temporali.

Chi segue questi problemi non può non accogliere con molto interesse questo volume il quale tende — in mezzo a tante parole, sovente assolutamente inutili, che si spendono in questi campi — a sottolineare che esistono metodi quantitativi, elementari e no, i quali permettono di sondare certi comportamenti che sono del più alto rilievo per lo studio di questi problemi.

LUIGI VAJANI

SUMMARIES-ZUSAMMENFASSUNGEN

DEMARIA, Giovanni : *The Inquiry into Italian Cement Industry held by the Parliament Commission on Competition Limitations* (p. 309-333).

This is the full text of the questions put to Professor Demaria — on Dec. 13.1962 — by the Parliamentary Committee in charge of the inquest on the limitations to competition. His answers however concern problems regarding the whole sector and are of great interest to industry in general.

To the question whether he considered the present situation in the sector of cement sound, Professor Demaria answered affirmatively: because of the ever increasing demand, the efficiency of mechanical equipment and the non-existence of great insolvencies. To the question whether « there are factors checking the entrance of new enterprises into the sector » he answered: « industry is ruled not only by market rules but also by particular rules peculiar to the whole sector. Therefore besides being subject to the parametric and in general functional connection with supply and outlet markets, it also forms a group structure having rules of its own which are not always evident to public opinion ».

Concerning the agreements limiting competition, the answer is impossible as regards direct evidence as well as questionable as to indirect indexes. This because every organized industry is a monopoloid made up of a limited number of juridically and economically independent enterprises. The policy of price fixation applied by the State to the sector « has all the defects of every organization of public administration, that is it can be but a 'hearsay' policy with all the approximations implied ». The answer to the question « whether the cement market finds any limit from a territorial point of view » is negative. A larger liberalization could not be directly competitionally owing to the poorness of the product compared with transportation costs; but it might be indirectly competitionally owing to the possible interests of foreign initiative in local possibilities.

Among other questions posed by Mr. Riccardo Lombardi, one is particularly relevant. It regards the possibility of ascertaining « weighty phenomena of capital hoarding in anomalous forms ». This problem seems to Professor Demaria to fall within the general scheme and picture of our industrial growth. He adds that « our country must be prepared to have industries, not only big, but even huge in size ». Moreover he points out the inadequacy of our financial market to face corporate issues conveniently. Herefrom the necessity of self-financing.

Other questions were posed by other members of Parliament like Natoli, De Marzio, Schiratti, Adamoli, Foschini and Busetto. All these questions and answers get to the core of the inquiry and show Professor Demaria's analytical qualities as well as his autonomy of judgement.

BRIEFS, Goetz A. : *Marginal Principle and its Application to Economic Ethics* (p. 334-342).

The concept of marginal returns became well-known among liberal classic writers through Ricardo and Thünen, but only marginal utility theory defined it and showed

its decisive importance for economic theory. The concept of margin became a cardinal concept of economic theory. Marginal utility theory assumes that an economic action is determined by self-interest and that competition prevents the transformation of self-interest into monopoly and exploitation. Competition leads personal interests towards a situation of equilibrium.

The classic economic theory — marginal utility theory included — gave too much importance to competition and considered it as the only regulator of the market. The reasons for it have been illustrated by various authors — such as W. Hasbach, Alexander Rüstov and the writer of this paper as well. When the belief in the « providential » or « natural » harmony of interests prevails — as in Adam Smith — these interests are approved of. Alexander Rüstov and R. A. Nisbet have probably grasped the core of the problem by saying that Adam Smith may have erroneously mixed up the ethics of his times with nature itself; a nature which can certainly be adjusted; he was in fact professor of moral philosophy and the author of a famous book: *The Theory of Moral Sentiments* (1759). He speaks of personal interest « properly interpreted » and rejects the mean « egotistical » interpretation. He points out that businessmen's morals are upright: their moral world (« probity and punctuality ») is higher and better thought of than in dirigistic societies where the State controls economic activities. Adam Smith — and Marx blamed him for it — identified economic society with « a trading company in which each one is, as it were, a trader »; in fact he considered competition as a factor rewarding the economic qualities of men. Now-a-days we know that this consideration of personal interest and competition is too high, pressure groups having in fact great impact on economy.

Our modern pluralistic society is facing a threefold problem. Its political order is uncertain. How can it be assured of its not becoming absorbed by the State when it resorts to the State itself and penetrates into it? Its requests to the State as a warrant of unlimited welfare will cause the State to reestablish its supremacy on the disrupting forces of society.

Nor is the order of a pluralistic society within itself unquestionable; how can it avoid the chaos ensuing from provocation and the right of the stronger in the struggle among groups? Is it possible to develop ethical regulations limiting submarginal infringements? Can society respect the conditions and premises of a rational economic behaviour?

Finally what rule is to regulate the relations among groups and its members, so that the group may not absorb personal freedom and the rights of its members? How can the group avoid passing from this absorption to a pseudo-personality with all the consequences it involves?

All these questions are related to the problem dealt here of marginal ethics and its downward trend. This point is the focus of all important decisions.

SOLARI, Leo: *Economic Planning of State Shareholdings in Recent Years* (p. 343-361).

Economic planning within the range of State shareholdings has been continuously improving in recent years; however, some of its features have remained substantially unchanged. The whole system has two aims: economic efficiency and State intervention.

As to political intervention the *Ministero delle Partecipazioni Statali* acts mainly

through choice of objectives and development lines in controlled productive activities and determination of sectors where such intervention is to be concentrated and of areas where investments are to be made.

As to economic efficiency, the technological competence of firms in decision-making is used in the formulation of plans considered most suitable to firm structure. Of course, as part of the whole system of State shareholdings the choice of single firms may be different from the one of private enterprises.

Special administrative Boards act as links between firm choice and political lines. They have to ascertain the actual agreement between the plans elaborated by firms and the lines fixed by the *Ministero delle Partecipazioni Statali*; besides they have to coordinate the various firm plans within an organic whole suitable to the operating activity of the sector controlled. Therefore the planning of these Boards is integrated by firm planning which is however shaped by it according to the lines of political power. Thus, the planning of State shareholdings has a mixed character corresponding to the plurality of levels on which the organization structures of the system is based.

Recent experience shows that the planning of State shareholdings has gradually become a way of adjusting firm choice, as regards investments, to the government objectives of economic policy.

An examination of the results attained — even without global planning — shows the essential value of planning in this field.

FORNACIARI DAVOLI, Maria Livia: *Wage Problems in a Dualistic Economy* (p. 362-381).

This is the second section of a study on the characteristics and the main aspects of the wage problem in Italian economy which is structurally dualistic.

After illustrating the factors encouraging a fair distribution of wages in the two areas of this «dualistic» economy and those which on the contrary oppose it, the Author discusses a few basic aspects of the modern wage theories which should be taken into consideration in the solution of wage problems in a «dualistic» economy.

The marginalistic hypothesis as a measure to determine the wage level is not reliable owing to the important structural modifications and to the special characteristics of labour supply and demand. In particular, labour demand is connected more to the elasticity degree of market expectations in general than to the wage level. Herefrom also the relation between wage level and occupation seems rather questionable.

Similarly the capitalistic intensity of productive processes is to be considered only partially dependent on retributions.

As regards the relation between wage level and investment allocation, the Author examines two different aspects: 1) labour costs are not a determining factor in the decision of how to employ capital, however low — and therefore alluring — they may be; 2) investment allocation accounts for the geographical structure of wages more than migratory movements and therefore it does not seem reasonable to count only on the spontaneous reactions of economy to obtain a fairer distribution within the same structure.



DEMARIA, Giovanni: *Die italienische Zementindustrie bei der Prüfung der parlamentarischen Kommission über die Wettbewerbsbeschränkungen.* (S. 309-333).

Wir geben hier ausführlich die Befragung des Professors Demaria vor der parlamentarischen Untersuchungskommission über die Wettbewerbsbeschränkungen auf wirtschaftlichem Gebiet wieder, die am 13. Dezember 1963 stattgefunden hat. Es sind die motivierten Antworten auf die von der Kommission vorgelegten Fragen, die sich über den Rahmen des ganzen Sektors erstrecken und das Urteil über die Industrie im allgemeinen beleuchten.

Auf die Frage, ob er die gegenwärtige Lage auf dem Zementsektor für gesund halte, antwortete er bejahend: in anbetracht der dauernd steigenden Nachfrage, der Kapazität der mechanischen Ausrüstungen und des Fehlens von beachtlichen Insolvenzen. Auf die Frage, « ob es Faktoren gäbe, die den Eintritt neuer Unternehmungen auf dem Sektor verhindern », war die Antwort, « dass die Industrie nicht nur nach den Gesetzen des Marktes sondern auch nach anderen Regeln ausgerichtet ist, die für den ganzen Sektor zutreffen. Das heisst, dass ausser parametrischen und funktionalen Zusammenhängen mit den Versorgungs- und Absatzmärkten im allgemeinen auch eine Struktur der Gruppe besteht, die ihre eigenen Regeln hat, die nicht immer für die öffentliche Meinung ersichtlich sind. Über die Wettbewerbsbeschränkungsvereinbarungen ist es für die Wissenschaft nach den indirekten und problematischen Indizes unmöglich, eine Antwort zu geben, da jede Industrie als ein Monopoloid organisiert ist und aus einer begrenzten Anzahl von rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Unternehmungen besteht. Die Politik der Preisregelung, die vom Staat auf diesem Sektor angewendet wird, hat nach dem Befragten « alle Mängel einer öffentlichen Verwaltungsorganisation oder einer Politik in sich » mit den einschlägigen Approximationen. Negativ ist die Antwort auf die Frage « ob der Zementmarkt vom territorialen Gesichtspunkt her Begrenzungen finde ». Eine grössere Liberalisierung könnte sich wegen der Armut des Produkts in Bezug auf die Transportkosten nicht direkt auf die Konkurrenzlage auswirken: indirekt hingegen schon, da sie das Interesse der ausländischen Privatinitiative für die lokalen Möglichkeiten wecken würde.

Ergänzende Fragen wurden vom On. Riccardo Lombardi bezüglich der Möglichkeit gestellt, « bedeutende Phänomene der Kapitalakkumulierung in abnormalen Formen festzustellen ». Der angeführte Fall scheint jedoch für den Befragten in das Schema und in die Ausmasse der Entwicklung unserer Industrie im allgemeinen zu gehören. Er fügt hinzu, « dass unser Land darauf vorbereitet werden müsse, nicht nur grosse sondern auch in ihren Ausmassen kolossale Industrien zu haben ». Er unterstreicht überdies die Untauglichkeit unsere Kapitalmarktes für eine zufriedenstellend Aufnahme von Wertpapieren von Unternehmungen. Daher besteht die Notwendigkeit zur Selbstfinanzierung. Er antwortet schliesslich den Abgeordneten, Natoli, De Marzio, Schiratti, Adamoli, Foschini und Busetto. Fragen und Antworten offenbaren den *punctum pruriens* der Untersuchung und die analytischen Fähigkeiten und Eigenständigkeit des Urteils des Befragten.

BRIEFS, Goetz Anthony: *Das Marginalprinzip in der Anwendung auf die Wirtschaftsethik* (S. 334-341).

Der Begriff der Grenze von Erträgen ist in der klassischen liberalen Schule durch Ricardo und Thünen bekannt geworden, aber erst die Grenznutzenschule hat ihn

systematisiert und seine entscheidende Bedeutung für die Wirtschaftstheorie nachgewiesen. Damit wurde der Grenzbegriff ein Kardinalbegriff der Wirtschaftstheorie. Diese Theorie unterstellt, dass das wirtschaftliche Handeln sich am Selbstinteresse ausrichtet, und dass der Wettbewerb die Entartung des Selbstinteresses Monopole und Ausbeutung verhute. Wettbewerb lenkt die Selbstinteressen auf den Gleichgewichtszustand.

Die Analyse des Wettbewerbs seit Edward Chamberlin, Joan Robinson, J. M. Clark und H. von Stackelberg hat die Eindeutigkeit des klassischen Wettbewerbsbegriffs vernichtet. Die empirischen Märkte zeigen ein weites Spektrum, das nirgendwo perfekte Konkurrenz aufweist, kaum reine Konkurrenz, aber von ihr ab alle Schattierungen monopolistischer Konkurrenz bis zu dem wiederum sehr seltenen absoluten Monopol. Damit war die Annahme, dass Wettbewerb die Selbstinteressen auf den « natürlichen » oder gleichgewichtigen Preis hinlenke, unhaltbar geworden. Wenn in aller Erfahrung die Märkte sehr verschiedene Elastizität und weite Chancen für Wettbewerbsdruck zeigen, dann haben jene Selbstinteressen den weiteren Spielraum die Möglichkeit von Differentiarenten ausnutzen. Umso mehr als die wirtschaftliche Dynamik periodisch Ventile für nicht durch Wettbewerb regulierte Interessen öffnet. Der Wettbewerb hat also eine nur variable und bedingte Kontrollmacht.

Die klassische Wirtschaftslehre — einschliesslich der Grenzunterschule — mutete dem Wettbewerb zuviel zu, als sie ihn zum einzigen Regulator des Marktes deklarierte. Die Gründe dafür sind von Autoren wie Wilhelm Hasbach, Alexander Rüstow und mir selbst dargelegt worden. Wenn, wie bei Smith, der Glaube an « die providentielle » oder « natürliche Harmonie » der Interessen obwaltet, dann sind Interessen sanktioniert. Al. Rüstow und R. A. Nisbet trafen wahrscheinlich den Kern der Sache mit der Erklärung, Smith habe das bestehende Ethos seiner Zeit irrtümlich für die Natur der Dinge gehalten; eine Natur freilich die verletzt werden könne — er war nicht umsonst Professor der Moralphilosophie und Autor eines berühmten Buches: *The Theory of Moral Sentiments* (1759). Er spricht vom « wohlverstandenen » Selbstinteresse und lehnt alle Äusserungen der « selfishness » ab. Smith bemerkt mit Nachdruck, dass Kaufleute eine erhöhte Verkehrsmoral besitzen: ihr Ethos (« probity and punctuality ») liegt höher und wird mit grösserer Sorgfalt beachtet als in Gesellschaften, wo der Staat Wirtschaftskontrolle ausübt. Nun hat Smith, wie Marx ihm vorwarf, die Wirtschaftsgesellschaft mit einer « trading company in which each one is, as it were, a trader » verglichen; man muss also annehmen, dass er im Wettbewerb einen Faktor sah, der wirtschaftliche Tugenden prämiert. Wir wissen heute, dass damit dem Selbstinteresse und Wettbewerb zuviel zugemutet wurde.

Die pluralistische Gesellschaft von heute steht vor einem dreifachen Problem. Fraglich ist zunächst ihr politischer Ordo: Wie kann sie davor bewahrt werden, schliesslich vom Staat verschlungen zu werden, wenn sie selber fortgesetzt an den Staat heran und in ihn hineindrängt? Ihre Anforderungen an den Staat als Garanten einer masslosen Wohlfahrt werden dazu führen, dass der Staat, seiner Natur entsprechend, notfalls gewaltsam seine Souveränität über die auseinanderstrebenden Mächte der Gesellschaft wieder herstellt.

Fraglich ist weiter der innere Ordo der pluralistischen Gesellschaft: Kann sie dem Chaos entgehen, das aus dem Fehde- und Faustrecht, aus dem Kampf zwischen den Verbänden folgt? Kann sie Ethos-Normen entwickeln, die die Grenze gegen

submarginale Einbrüche ziehen? Kann sie die Bedingungen und Voraussetzungen rationaler Wirtschaftsführung respektieren?

Schliesslich: Nach welcher Norm sollen die Beziehungen zwischen den Verbänden und ihren Mitgliedern geregelt werden derart, dass der Verband die persönliche Freiheit und die Rechte der Mitglieder nicht absorbiert? Wie kann der Verband davor bewahrt werden, an dieser Absorption zur pseudo-Persönlichkeit mit allen dämonischen Begleiterscheinungen einer solchen zu werden?

Die Gesamtheit dieser Fragen rührt an das hier behandelte Problem des Grenz-Ethos und des Ethos-Gefälles. An diesem Punkte liegen die kardinalen Entscheidungen.

SOLARI, Leo: *Die wirtschaftliche Programmation der staatlichen Beteiligungen in den letzten Jahren* (S. 342-361).

Die Aktivität der Programmation im Bereich der staatlichen Beteiligungen ist in den letzten Jahren kontinuierlich vollkommener geworden, aber einige ihrer Merkmale sind im Prinzip unverändert geblieben. Das System beruht hauptsächlich auf zwei Antriebskräften, die seit Anbeginn zu sehen waren, und zwar auf betriebswirtschaftlicher und auf politischer Ebene.

Auf politischer Ebene entwickelt sich die Initiative des Ministeriums für staatliche Beteiligungen vor allem in der Bezeichnung der Ziele und der Entwicklungslinien der kontrollierten Produktionen und der Bestimmung der Sektoren, auf welche sich die Intervention konzentriert sowie der Zonen, wo die Investitionen vorzunehmen sind.

Auf betriebswirtschaftlicher Ebene übersetzt sich die technische Urteilsfähigkeit in die Formulierung der programmatischen Linien, die für den Unternehmungsbereich als geeignet befunden werden. Aus der Tatsache heraus, dass die Unternehmungen in das System der staatlichen Beteiligungen eingeschaltet sind, können sich natürlich ihre Programme von denen der Privatindustrie im gleichen Sektor wesentlich unterscheiden.

Der Ausgleich zwischen unternehmerischen Ansporn und politischen Leitsätzen wird von den Verwaltungsämtern getroffen.

Das Verwaltungsamt muss die effektive Zweckmässigkeit der von den Unternehmungen ausgearbeiteten Programme und ihre Übereinstimmung mit den Richtlinien des Ministeriums überprüfen und überdies die verschiedenen Unternehmungsprogramme in einem organischen Rahmen koordinieren, der dem Bereich der kontrollierten Gruppe entspricht.

Die von den Unternehmungen nach den politischen Direktiven ausgearbeiteten Programme werden schliesslich noch einmal in der Ausarbeitung des programmatischen Berichtes seitens desselben Ministeriums als Unterlagen hierfür verwendet.

Der Formationsprozess der Programme der staatlichen Beteiligungen hat somit einen Aufbau und Zusammensetzung, die dem mehrseitigen Charakter der organisatorischen Struktur des Systems entspricht.

Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, dass die Programmation der staatlichen Beteiligungen sich schrittweise zu einem Verfaher entwickelt hat, das systematisch die Unternehmungsinitiativen auf dem Gebiet der Investitionen an die politischen Ziele der Regierung anpasst.

Der Vergleich mit den Ergebnissen gibt — wenn auch ein Gesamtplan fehlt —

einen Hinweis auf den Beitrag in der Verfolgung der geschilderten Ziele der Programmierung im Bereich der staatlichen Beteiligungen.

FORNACIARI DAVOLI, Maria Livia : *Das Lohnproblem in einer dualistischen Wirtschaft* (S. 362-381).

Der Artikel ist der zweite in einer Triologie, die sich mit der Herausarbeitung der Charakteristiken und den prinzipiellen Aspekten des Lohnproblems in einer dualistischen Wirtschaft beschäftigt, die auch in Italien gegeben ist.

Im ersten Artikel der in der Jännernummer dieser Zeitschrift veröffentlicht worden ist, hatte der Autor versucht, die möglichen Fälle einer Lohndifferenzierung zu klären, die sich in einem produktiven Komplex in einer Wirtschaft ergeben können, die in Entwicklung begriffen ist. Von den beiden in Betrachtung gezogenen Gruppen, eine in Verbindung mit dem Produktivitätsindex und die andere in Verbindung mit anderen Elementen, scheint die erste mehr Aufmerksamkeit zu verdienen, da sie für das gegenständliche Studium bezeichnender ist.

Nachdem die Faktoren herausgestrichen worden sind, die vermutlich im Sinne einer Lohnangleichung auf den verschiedenen Gebieten der « dualistischen » Wirtschaft wirken sowie die gegensätzlichen Komponenten, beschäftigt sich der Autor mit einigen Kritiken, die gegen eine neuliche Hypothese der Interpretation des « dualistischen » Modells gerichtet sind, um einige grundlegende Aspekte der modernen theoretischen Diskussion über den Lohn zu klären, die sich im Zusammenhang mit dem Lohnsektor in der dualistischen Wirtschaft ergeben müssten.

Die geringe Aussagekraft der Grenz-Hypothese als bestimmender Masstab für das Lohnniveau wird unter Hinweis auf die bedeutenden strukturellen Änderungen und die besonderen Eigenheiten des Angebots und der Nachfrage nach Arbeit gezeigt, wobei man annimmt, das die Nachfrage mehr mit den wechselvollen Erwartungen des Marktes im allgemeinen im Zusammenhang steht als die Lohnhöhe. Deshalb erscheint auch die Beziehung zwischen Lohnhöhe und Beschäftigungsniveau zweifelhaft.

Auch die kapitalistische Intensität der produktiven Prozesse kann nur zum Teil als von der Lohnhöhe abhängig betrachtet werden.

Die fundamentalen Voraussetzungen der neuen Theorie des Lohnes müssen den institutionellen Veränderungen und den ausserwirtschaftlichen Einflüssen, den Elementen, die von der allgemeinen wirtschaftlichen Konjunktur abhängig sind, wie die effektive Nachfrage, Gewinnsätze, dem Stand der Arbeitslosigkeit, die alle die Höhe der Löhne beeinflussen, Rechnung tragen.

Was die Beziehung zwischen Lohnhöhe und Standort der Investitionen anlangt, untersucht der Verfasser zwei verschiedene Aspekte. Vor allem wird gezeigt, dass die Kosten der Arbeit, wenn sie auch eine Anziehungskraft für unternehmerische Initiativen haben, keinen bestimmenden Einfluss für eine Entscheidung über den Einsatz von Kapital haben. Bezüglich des anderen Aspektes bemerkt man, das die Standortwahl des anderen Aspektes bemerkt man, dass die Standortwahl der Investitionen mehr ausschlaggebend ist, als die Wanderung von Arbeitskräften für die geographische Struktur der Löhne und es erscheint nicht möglich auf spontane Reaktionen der Wirtschaft zu rechnen, um eine grössere Ausgeglichenheit der Lohnstruktur zu erreichen.

SNIA VISCOSA

Società Nazionale Industria Applicazioni Viscosa

Società per Azioni - Sede in Milano

Capitale sociale L. 56.043.750.000

Resoconto dell'Assemblea Generale Ordinaria del 18 aprile 1963

Sotto la presidenza di Franco Marinotti ha avuto luogo a Milano l'Assemblea ordinaria. Il Consiglio d'amministrazione, con una dettagliata relazione, ha illustrato la situazione mondiale e quella italiana dell'industria delle fibre artificiali e sintetiche.

La relazione illustra poi in modo particolareggiato l'attività del Gruppo Snia Viscosa che nel 1962 ha prodotto 137,2 milioni di chili di fibre rispetto a 120,5 nel 1961, con un aumento del 13,9%. E' stata sviluppata, in modo particolare, la produzione del lilion, vale a dire della fibra poliamidica della Snia Viscosa, di cui si sono potenziate le vendite all'estero.

Nel corso del 1962, tuttavia, i costi, nessuno eccettuato, hanno manifestato un continuo aumento, e questo spiega i motivi per cui i risultati sul piano aziendale possono sembrare meno brillanti di quelli espressi dall'incremento della produzione e delle vendite. Un'azione è stata svolta per ridurre i costi di produzione con risultati tangibili, anche se in relazione a talune difficoltà riguardanti gli investimenti non s'è potuto fare tutto quello che era opportuno.

La relazione dà poi notizia dei risultati conseguiti nei vari campi d'attività. In particolare la produzione di koplón, un fiocco di tipo polinosico che presenta caratteristiche di tenacità e di stabilità dimensionali pari a quelle del cotone, procede regolarmente. Verso la metà del 1963 entrerà in funzione l'impianto in corso per aumentarne la produzione. Per sviluppare la produzione delle fibre d'origine sintetica, e particolarmente del lilion, s'è provveduto ad installare a Torviscosa un impianto per la produzione del caprolattame da toluolo. L'impianto ha richiesto una complessa messa a punto, ma in questi

giorni la produzione è stata iniziata con carattere continuativo. La produzione del velicren, vale a dire d'una fibra acrilica, procede regolarmente.

Durante l'esercizio il Centro sperimentale di Cesano Maderno ha proseguito nelle sue ricerche volte a migliorare la produzione ed a sperimentare nuovi prodotti sia dal punto di vista tecnico, ma, soprattutto, economico. A Torviscosa è stata allargata la capacità di produzione delle materie prime necessarie per il raion ed il fiocco. E' stato inoltre deciso d'installare una fabbrica di pasta semi chimica di notevole capacità produttiva. La costruzione del primo e del secondo salto dell'impianto « Alto Meduna » procede regolarmente in modo d'assicurare in via autonoma gran parte dell'energia elettrica necessaria al Gruppo.

Gli accordi stabiliti con molti paesi per la cessione del procedimento della Snia Viscosa per la produzione del caprolattame hanno regolare esecuzione. In Giappone è attualmente in corso d'allestimento un impianto di lilion analogo a quello già fornito negli S.U.A. Così pure continua regolarmente la fornitura all'U.R.S.S. del macchinario per un impianto di produzione di cellulosa.

La relazione fornisce pure ampi ragguagli sulle attività delle varie aziende del Gruppo. La Cisa Viscosa, in particolare, ha concluso accordi con gruppi stranieri per sviluppare la produzione di cellofane. La S.A.I.C.I., la Novaceta, la Società per la Filatura dei Cascami di Seta, La Pettinatura di Trieste, hanno ampliato la loro produzione con risultati soddisfacenti. Il Cottonificio Vittorio Olcese ed il Cottonificio Veneziano, in relazione all'andamento generale dell'industria cotoniera, hanno fornito risultati economici meno soddisfacenti. La Pettinatura di Trieste ha completato un nuovo stabilimento che è entrato in funzione all'inizio del 1963. La Fil-Snia Trieste e l'I.N.T.E.S. hanno lavorato a pieno carico. La S.P.E.R.I., tra l'altro, ha concluso un accordo con l'U.R.S.S. per un impianto completo di tintura, resinatura e confezione d'impermeabili poliamidici.

Nella relazione sono pure fornite precise indicazioni intorno alle partecipazioni all'estero, e cioè della S.N.I.A.C.E. e della Fibracolor S.A. in Spagna, della S.N.I.A.F.A. in Argentina, della Fibra S.A. in Brasile, della Celulosa de Chihuahua S.A. e della Viscosa de Chihuahua S.A. in Messico, e della South India Viscose in India.

La relazione, da ultimo, illustra punto per punto il bilancio dell'esercizio che s'è chiuso con un utile netto di 6.612 milioni di lire rispetto a 5.129 nel 1961, dopo la destinazione ad ammortamenti di 8.000 milioni di lire rispetto a 7.500 milioni nel 1961.

L'avv. Agostoni ha letto poi la Relazione dei Sindaci.

Alla discussione hanno partecipato: il dott. Bellini, l'avv. Chiaraviglio, il signor Bianchi, il comm. Racchini di Belvedere, il dott. Arduin, la dott. Massai,

l'avv. Scocchera ed il rag. Finetti. In ispecie, il dott. Bellini ha formulato la proposta di passare a riserva l'utile d'esercizio e d'assegnare alle azioni un riparto su fondi liberamente disponibili.

La proposta è stata ripresa dall'avv. Chiaraviglio, con la formulazione d'un ordine del giorno col quale l'Assemblea manifesta il suo compiaciuto apprezzamento per i risultati economici ottenuti, nonostante le difficoltà incontrate per il forte aumento dei costi, grazie ai progressi tecnici d'ogni settore, che hanno permesso di mantenere stabili i prezzi; esprime piena fiducia per i criteri che hanno guidato l'attività del Gruppo e la sua espansione attraverso la maggiore diffusione delle fibre artificiali e sintetiche; approva la Relazione del Consiglio d'Amministrazione, le dichiarazioni del Presidente, il Bilancio ed il Conto perdite e profitti al 31 dicembre 1962, che si chiudono con un utile netto di L. 6.612.415.722, dopo aver stanziato per ammortamenti L. 8 miliardi. Infine, in accoglimento della proposta formulata da molti azionisti, propone, fra l'altro, di devolvere l'utile netto d'esercizio, integrato con prelievo dalla riserva straordinaria, alla riserva legale a norma di legge, d'assegnare ai fondi assegni vitalizi e di previdenza un contributo di 100 milioni di lire, e di prelevare l'importo occorrente per assegnare 130 lire a ciascuna azione sociale dalla riserva sovrapprezzo azioni.

L'Assemblea, dopo aver udite le dichiarazioni del Presidente, che ha di volta in volta risposto esaurientemente a tutte le domande formulate dai vari interpellanti, ha approvato all'unanimità l'ordine del giorno presentato dall'avv. Chiaraviglio.

Successivamente, all'unanimità, ha confermato gli amministratori Francis Thomas Davies, Sir John Coldbrook Hanbury-Williams, ing. Filippo Masci, rag. Mario Rossello, dott. Massimo Spada e Cecil Wilfred Sheldon, e nominato nuovo amministratore l'avv. Michele Sindona.

Erano presenti 134 azionisti rappresentanti in proprio e per delega numero 12.929.377 azioni ordinarie e preferenziali nel voto. Fungeva da segretario il notaio dott. Alessandro Guasti.

L'importo di L. 130 assegnato a ciascuna azione sociale con prelevamento dalla riserva sovrapprezzo azioni sarà esigibile a partire dal 29 aprile 1963 presso la cassa sociale ed i consueti istituti incaricati.

CONSORZIO DI CREDITO PER LE OPERE PUBBLICHE

ENTE DI DIRITTO PUBBLICO

*Costituito con Decreto Legge 2 settembre 1919, n. 1627,
convertito con la Legge 14 aprile 1921, n. 488.*

CAPITALE L. 10.200.000.000 - VERSATO L. 5.202.000.000
RISERVE VARIE L. 19.130.650.870

Sede in Roma

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Presidente: ODORIZZI avv. TULLIO; *Vice Presidente:* FOSSOMBRONI avv. VITTORIO; *Consiglieri:* ARCAINI on.le GIUSEPPE, CASORATI dott. PIER RENATO, DI CRISTINA dott. ALFREDO, FABRIZI dott. rag. FABRIZIO, FIRMI dott. VINCENZO, GASPARRINI dott. LUIGI, GRASSI dott. FRANCESCO, LEGGERI dott. MARIO, MARZANO dott. CARLO, NUVOLONI dott. LUDOVICO, RAGUSA dott. MARCELLO, ROSELLI dott. ORESTE; *Sindaci:* COLOMBO prof. dott. ARMANDO, CARBONE dott. PASQUALE, PALUMBO dott. SILVANO; *Direttore Generale:* FERRARI prof. dott. ALBERTO

BILANCIO AL 31

approvato dall'Assemblea degli

ATTIVO

1. Partecipanti al capitale per quote da versare L.	4.998.000.000
2. Mutui:	
— contro emissione di obbligazioni Serie ordinarie ed in contanti L. 443.500.227.514	
— contro emissione di obbligazioni Serie speciali » 572.718.281.650	1.016.218.509.164
3. Crediti derivanti dalla sistemazione e conversione dei prestiti prebellici italiani in valuta estera, di cui al D.L. 6-9-1947, numero 921:	
\$ 26.281.443,72 pari, al cambio di 620,60, a L.	16.310.263.973
4. Titoli di proprietà:	
— titoli di Stato ed obbligazioni di Enti di diritto pubblico L. 1.629.020.407	
— partecipazioni al capitale di Istituti ed Enti di diritto pubblico » 202.000.000	1.831.020.407
5. Depositi in c/c presso il Tesoro, la Banca d'Italia ed altri Istituti di Credito L.	71.203.475.277
6. Depositi presso l'Agente Finanziario per il servizio delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947:	
\$ 1.101.861,92 pari, al cambio di 620,60, a »	683.815.507
7. Debitori diversi e partite varie »	2.062.598.076
8. Immobili »	504.547.839
9. Mobili »	1
10. Scarto per collocamento di obbligazioni in valuta legale, da ammortizzare »	8.427.687.351
L.	1.122.239.917.595
11. Mutuo da somministrare al Ministero del Tesoro giusta Convenzione 20 novembre 1962 »	117.000.000.000
12. Crediti derivanti dalle operazioni di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921, per il cap. nom. delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione:	
\$ 577.788,75 pari, al cambio di 620,60, a »	358.575.698
13. Valori in deposito »	53.945.033.000
L.	1.293.543.526.293

DICEMBRE 1962

Enti partecipanti il 5 aprile 1963

PASSIVO

1. Capitale consorziale	L.	10.200.000.000
2. Fondi di riserva:		
— fondo di riserva ordinaria	L. 692.894.847	
— fondo di riserva speciale	» 4.869.689.702	5.562.584.549
3. Fondo rischi:		
— consistenza al 31-12-1961	» 9.130.000.000	
— quota accantonata ai sensi della legge 27 luglio 1962, numero 1228	» 4.004.694.000	13.134.694.000
4. Obbligazioni in valuta legale:		
— Serie ordinarie	» 433.146.810.000	
— Serie speciali	» 572.077.671.500	1.005.224.481.500
5. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947:		
— 1 ^a Serie	\$ 25.102.274,75	
— 2 ^a Serie	» 1.578.000,00	
	\$ 26.680.274,75	
pari, al cambio di 620,60, a	L.	16.557.778.510
6. Portatori di obbligazioni in valuta legale:		
— c/ rimborsi	L. 21.761.146.917	
— c/ interessi e premi	» 26.212.970.119	47.974.117.036
7. Portatori di obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, c/ interessi e rimborsi:		
\$ 703.030,89 pari, al cambio di 620,60, a	L.	436.300.970
8. Mutui in corso di somministrazione	»	15.004.810.493
9. Creditori diversi e partite varie	»	6.418.627.720
10. Fondo per l'indennità di liquidazione al personale	»	309.906.760
11. Conti di previdenza del personale	»	369.921.917
12. Fondo ammortamento immobili	»	52.121.819
	L.	1.121.245.345.274
13. Utili dell'esercizio	»	994.572.321
	L.	1.122.239.917.595
14. Obbligazioni s. s. 5% « Piano per lo Sviluppo dell'Agricoltura » da emettere a fronte del mutuo da somministrare al Ministero del Tesoro giusta Convenzione 20 novembre 1962	»	117.000.000.000
15. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione:		
\$ 577.788,75 pari, al cambio di 620,60, a	L.	358.575.698
16. Depositanti di valori	»	53.945.033.000
	L.	1.293.543.526.293

CASSA DI RISPARMIO DI ROMA

FONDATA NEL 1836

Nel palazzo di Via del Corso si è svolta domenica 24 marzo l'Assemblea Generale Ordinaria dei Soci della Cassa di Risparmio di Roma.

Alla riunione, presieduta dal Marchese Ing. Giuseppe Della Chiesa, sono intervenuti il Vice Presidente On. Avv. Prof. Camillo Corsanego, i Membri del Consiglio di Amministrazione, il Collegio Sindacale, il Direttore Generale Dott. Corrado Garofoli, i Vice Direttori Generali Dott. Renato Di Marco ed Avv. Arturo Gallo.

E' stato presentato, discusso ed approvato il Bilancio al 31 dicembre 1962, che si è chiuso, compresa la gestione del Credito Fondiario, con un utile di L. 356.815.118.

Il Presidente, Marchese Ing. Della Chiesa, nella sua relazione ha posto in particolare evidenza il forte incremento, pari al 27,45%, verificatosi, rispetto all'esercizio 1961, nei depositi; mentre ugualmente soddisfacente è stato l'incremento degli impieghi e l'andamento della gestione del Credito Fondiario.

Sono quindi seguiti gli interventi dei Soci: Conte Gen. Alberto Scarpellini, il quale ha avuto parole di elogio per l'Amministrazione, la Direzione Generale ed il personale tutto per i brillanti risultati ottenuti ed ha sottolineato in particolar modo i numerosi interventi benefici deliberati dalla Cassa a favore dei centri della provincia; Avv. Enrico Biamonti, il quale ha posto in evidenza l'opera compiuta dal Presidente Marchese Della Chiesa e dal Direttore Generale Dott. Garofoli, che hanno portato l'Istituto in una posizione di primo piano, mantenendosi fedeli a tradizionali criteri di serietà e prudenza, pur nel pronto adeguamento della struttura della Cassa alle moderne esigenze.

Ha preso successivamente la parola il Vice Presidente Avv. Camillo Corsanego, il quale ha rivolto un affettuoso pensiero, ricordandone le benemeritenze verso l'Istituto, al Consigliere Comm. Dott. Ing. Carlo Grazioli, purtroppo assente dalla riunione per l'infermità che l'ha colpito. Il Marchese Della Chiesa associandosi alle parole dell'Avv. Corsanego, ha preso l'iniziativa di inviare all'Ing. Grazioli un fervido telegramma di augurio.

Si è proceduto quindi alla conferma dei Consiglieri Sigg.: Avv. Giorgio Giovannini, Gr. Uff. Rag. Costantino Parisi, Conte Cav. Lav. Dott. Cesare Spalletti Trivelli, Marchese Gr. Cr. Don Francesco Maria Theodoli, nonchè del Sindaco effettivo Prof. Dott. Rag. Pietro D'Ercole; ed infine alla elezione di quattro nuovi Soci: Avv. Alessandro Bocca, Dott. Vincenzo Colapietro, Avv. Mario Morelli, Prof. Dott. Pietro Valdoni.

CEMENTIR - Cementerie del Tirreno S. p. A.

Il 4 aprile presso la Sede sociale in Roma, viale Gorizia n. 24^d, si è riunita l'Assemblea degli Azionisti della CEMENTIR - Cementerie del Tirreno S.p.A., presieduta dal Prof. Giovanni Malquori, Presidente del Consiglio di Amministrazione. Erano presenti all'Assemblea azionisti rappresentanti in proprio o per delega n. 5.062.818 azioni sociali sulle n. 5.700.000 del valore nominale di L. 1.000 ciascuna, costituenti l'intero capitale sociale.

La relazione del Consiglio d'Amministrazione sull'esercizio 1962 rileva anzitutto che l'andamento dell'industria cementiera italiana è stato anche in tale anno caratterizzato da una notevole espansione, essendosi realizzata una produzione di oltre 20 milioni di tonnellate, superiore del 12,1% a quella avutasi nel 1961 e corrispondente ad una produzione media per abitante di circa 400 kg/anno.

La CEMENTIR e la consociata Cementeria di Livorno hanno contribuito in misura rilevante allo sviluppo del settore cementiero con una produzione complessiva di tonn/migl. 2036,8 — superiore del 13,8% a quella avutasi nel 1961 — che rappresenta il 10,1% della produzione nazionale.

In particolare i due stabilimenti della CEMENTIR hanno complessivamente prodotto tonn/migl. 1.721 di cemento.

Le vendite sono ammontate a tonn/migl. 1.707,6 con un fatturato lordo di Lmil. 15.021,3.

La Consociata Cementeria di Livorno ha prodotto tonn/migl. 315,7 e venduto tonn/migl. 310, con un aumento in confronto al 1961 rispettivamente del 30,1% e del 34,4%.

Passando quindi ad illustrare lo svolgimento del programma di nuovi investimenti, la relazione pone in evidenza che nel 1962 sono stati iniziati i lavori per la costruzione del nuovo cementificio sociale di Taranto il quale sorgerà a fianco del IV Centro Siderurgico dell'Italsider, e quelli per l'installazione presso lo Stabilimento della consociata «Cave Meridionali» S.p.A. di un nuovo impianto per la produzione di clinker che funzionerà come ausiliario dello Stabilimento di Napoli.

Fra le nuove partecipazioni assunte dalla CEMENTIR nel corso del 1962 figura l'acquisto dell'intero pacchetto azionario della Cementi Alba S.p.A. proprietaria di un moderno Stabilimento per la produzione di cemento bianco in Porto Torres.

La relazione illustra quindi il programma di investimenti in corso di esecuzione, che, una volta completato, eleverà la capacità produttiva del gruppo Cementir a più di 3.800.000 tonnellate di cemento annue.

La relazione esamina quindi dettagliatamente il Bilancio patrimoniale al 31.12.1962 ponendo in rilievo le variazioni rispetto al bilancio a fine 1961, che si ricollegano allo sviluppo dell'attività aziendale ed ai programmi di investimento in corso di realizzazione.

Il conto economico dell'esercizio 1962 chiude — previo stanziamento di una quota di ammortamenti per L.mil. 2.000, di cui L.mil. 610,8 anticipati — con un utile di L. mil. 953,9, che ha consentito la distribuzione di un dividendo di L. 140 per azione e l'attribuzione di L.mil. 250 ai fondi di riserva ordinaria e straordinaria.

L'Assemblea ha approvato all'unanimità la relazione del Consiglio d'Amministrazione ed il Bilancio e il Conto Perdite e Profitti, unitamente alla proposta di destinazione dell'utile.

L'Assemblea ha infine eletto un nuovo Amministratore nella persona dell'Avv. Luigi Pinto in sostituzione del Dr. Luigi Magno, dimissionario, al quale è stato rivolto un caloroso ringraziamento per l'opera prestata quale Consigliere della Società.

CREDITO COMMERCIALE

Sede sociale Cremona - Direzione Centrale Milano

Capitale sociale L. 2.000.000.000 - Riserve L. 3.000.000.000

In data 21 marzo 1963, presieduta dal Dr. Ing. Giovanni Falck, ha avuto luogo in Milano - Via Armadori 4, l'assemblea straordinaria degli azionisti della Banca che ha deliberato di modificare gli articoli 21 e 29 dello Statuto Sociale ed è seguita l'assemblea ordinaria per approvare il Bilancio al 31 dicembre 1962, che presenta le seguenti risultanze:

Attivo	L. 358.873.048.483	
Passivo		L. 353.402.270.047
Capitale e riserve		" 4.931.941.366
Eccedenza attiva		" 538.837.075
		<u>L. 358.873.048.488</u>

L'assemblea, esprimendo la propria soddisfazione per il costante progressivo sviluppo dell'Istituto, ha approvato all'unanimità la Relazione del Consiglio, il Rapporto dei Sindaci, il Bilancio chiuso al 31 dicembre 1962, nonché il proposto riparto degli utili, che permette di distribuire un dividendo di L. 45 per azione ed il passaggio a Riserve di ulteriori L. 68.038.634.

Inoltre l'assemblea ha proceduto, per acclamazione, alla elezione dell'intero consiglio che, con la nomina delle cariche sociali avvenuta immediatamente dopo l'assemblea, risulta così composto: Falck Dr. Ing. Giovanni - Presidente; Mapelli Mozzi Conte Dr. Costanzo - Vice Presidente; Mascherpa Dr. Mario - Amministratore Delegato; Brambilla Gr. Uff. Avv. Piero, Chiodelli Dr. Giuseppe, Gavazzi Dr. Egidio, Geisser Dr. Paolo Barone di San Vito, Gerli di Villa Gaeta Conte Gr. Uff. Paolo, Gilberti di Montevicchia Conte Gr. Croce Ferruccio - Cav. del Lavoro, Jaeger Ernesto, Maggia Comm. Dr. Guido - Cav. del Lavoro, Motta Conte Avv. Galileo, Negroni Comm. Dr. Paolo, Pesenti Gr. Uff. Dr. Ing. Carlo - Cav. del Lavoro, Prandoni Dr. Ing. Mario e Spada Gr. Uff. Dr. Massimo, Segretario del Consiglio Dr. Franco Barlassina. Pure per acclamazione venne confermato il Collegio Sindacale nelle persone di: Ballerini Rag. Pietro - Presidente, Ardigò Dr. Rag. Roberto, Castelli Dr. Rag. Giacomo, Cattaneo Rag. Mario, Osio Avv. Umberto - Sindaci effettivi e Apolloni Dr. Giuseppe, Gattuso Dr. Achille - Sindaci supplenti.

Il dividendo è pagabile presso tutti gli Sportelli della Banca a partire dal 22 marzo 1963 su presentazione dei certificati azionari e con stacco della cedola n. 1.

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

GIORNALE DEGLI ECONOMISTI E ANNALI DI ECONOMIA

DIRETTI DA GIOVANNI DEMARIA

Anno XXI (Nuova Serie)

Novembre-Dicembre 1962

N. II-12

Sulla assoluta necessità di una teoria degli epifenomeni sociali per giudicare di qualsivoglia variazione economica

Una teoria economica neo-ricardiana

Nuovi orizzonti nello studio dei bilanci familiari

Prezzo delle imprese pubbliche a costi crescenti e rendita del produttore

Attualità del socialismo attivo italiano

Recenti pubblicazioni

Giovanni Demaria

Valentino Dominedò

Pierpaolo Luzzatto Fegiz

Marco Antonio Toniolli

Giovanni Demaria

CEDAM - Casa Editrice Dott. Antonio Milani - PADOVA

Abbonamento: L. 3500; Estero L. 5500



La fortuna è per metà arbitra
delle nostre azioni: ma ci assale
dove non abbiamo costruito ar-
gini e ripari.

Niccolò Machiavelli (1469-1527)

Nessun uomo pratico negherà che molto, negli affari umani, dipende dalla fortuna; tuttavia, dipendono da noi i limiti che mettiamo alla sua potenza. Alla fortuna avversa l'uomo oppone il suo coraggio; ma non può resisterle se non ha predisposto la necessaria organizzazione.

Il segreto dell'uomo moderno sta tutto nella sua capacità organizzativa; si trova qui la ragione dei suoi immensi successi; qui è il fondamento della sicurezza di sé che egli ha saputo conseguire.

L'industria moderna è probabilmente il campo in cui le attitudini organizzative umane si rendono più evidenti. Quanto meno, è questo il campo in cui organizzazione è la sola parola magica capace di dischiudere la porta del successo. Organizzare, prevedere, prevenire: ecco il motto delle industrie che realmente si impegnano a progredire.

BANCO DI SICILIA

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO

Patrimonio

L. 16.888.379.000

Presidenza e Direzione Generale in PALERMO

Sedi in AGRIGENTO, BOLOGNA, CALTAGIRONE, CALTANISSETTA, CATANIA, ENNA, FIRENZE, GENOVA, MESSINA, MILANO, PALERMO, RAGUSA, ROMA, SIRACUSA, TERMINI IMERESE, TORINO, TRAPANI, TRIESTE, VENEZIA.

Succursali in GELA, MARSALA e PALERMO.

225 AGENZIE

UFFICI DI RAPPRESENTANZA :

**BRUXELLES - COPENAGHEN - LONDRA
MONACO DI BAVIERA - NEW YORK - PARIGI - ZURIGO**

FILIALE ALL' ESTERO :

TRIPOLI d' Africa

Forme speciali di credito attraverso le seguenti Sezioni :

SEZIONE DI CREDITO AGRARIO E PESCHERECCIO

SEZIONE DI CREDITO FONDIARIO

SEZIONE DI CREDITO MINERARIO

SEZIONE DI CREDITO INDUSTRIALE

SEZIONE AUTONOMA PER IL FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE E DI IMPIANTI DI PUBBLICA UTILITÀ

Le cartelle fondiarie, le obbligazioni e i buoni fruttiferi emessi dalle Sezioni speciali del Banco rappresentano un sicuro e vantaggioso investimento.

Corrispondenti in tutte le piazze d' Italia e nelle principali del mondo.

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA E DI BORSA

BANCA POPOLARE DI SONDRIO

Società Cooperativa per Azioni
FONDATA NEL 1871

Capitale sociale Lire 61.151.000

Fondi di riserva Lire 1.061.431.293

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA

Sede centrale in SONDRIO

Sportelli nei 14 centri principali della Provincia

AUTOMOBILISMO E AUTOMOBILISMO INDUSTRIALE

RIVISTA BIMESTRALE DELL'UFFICIO STUDI DELL'A.C.I.
Via Marsala 8 - ROMA

SOMMARIO N. 1/1963 gennaio - febbraio

Conte de Liedekerke Beaufort : Taxe de stationnement. — *Prof. Virgilio Testa* : Centri direzionali e parcheggi sotterranei. — *Prof. Giuseppe Di Nardi* : Il turismo e lo Stato. —

Herbert Waldemar Wetter : Europäische Automobilindustrie im Wettbewerb. Ihre Wachstumschancen und Konzentrationstendenzen. — *Prof. ir J. J. Broeze* : Engine design and its influence on air pollution. — *Jerome Slater* : Containerization and international trade. — *Prof. Massimo Rocca* : Due, quattro e sei corsie. — *Dr. Gian Ludovico Giordani* : L'oleodotto dell'Europa Centrale.

Note e Rassegne

Prof. Luciano Zanaldi : Considerazioni sulla terza conferenza internazionale su « Alcool e Traffico Stradale ». — Scheda Tecnica n. 15 : Autovetture Daimler Benz e ASA.

Direzione - Redazione - Amministrazione - Pubblicità - Via Marsala, 8 - ROMA. —
Abbonamenti : annuale L. 3.800, biennale L. 6.500, triennale L. 9.000 - un fascicolo L. 800.
Per richieste indirizzare a : Automobile Club d'Italia - Ufficio Studi, Via Marsala 8, Roma.
Per versamenti : c/c postale n. 1/36630 intestato a : Automobile Club d'Italia - Ufficio Studi - Roma.

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE: GENOVA

DIREZIONE CENTRALE: MILANO

CAPITALE L. 15.000.000.000 VERSATO — RISERVA L. 4.500.000.000

ANNO DI FONDAZIONE 1870

275 FILIALI IN ITALIA

RAPPRESENTANTI A

BUENOS AIRES

FRANCOFORTE s/M - LONDRA - NEW YORK

PARIGI - SÃO PAULO - ZURIGO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

Cassa di Risparmio della Provincia di Macerata

Fondata nel 1844

Patrimonio

L. 621.102.165

Depositi e Conti Correnti al 28 Febbraio 1963

L. 26.686.000.000

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA

Banca autorizzata al rilascio di denunce-benestare per l'esportazione.

Operazioni di Credito Artigiano.

Rappresentanza dell'Istituto Federale di Credito Agrario per l'Italia Centrale.

Rappresentanza dell'Istituto di Credito per il Finanziamento alle Medie e Piccole Industrie delle Marche.

Direzione locale dell'Istituto di Credito Fondiario della Regione Marchigiana.

Servizio Cassette di sicurezza.

Servizio distribuzione valori bollati.

LA SCUOLA IN AZIONE

N. 12 - Marzo 1963

SOMMARIO

L'uso dei neutroni per lo studio dell'architettura atomica dei cristalli, *G. E. Bacon*. — Welfare state et démocratie, *George Bordeau*. — Schema di una teoria delle scienze, *Luigi Faleschini*. — Organizzazione tipica del controllo tecnico di competenza del « contraente principale » da eseguirsi durante la costruzione e l'avviamento di un impianto nucleare di potenza per propulsione navale, *Riccardo Fox*. — Valeur de la planification française, *Jean Meynaud*. — Norme e denominazioni per l'impiego industriale dei rivestimenti anodici negli Stati Uniti, *Russel V. Vanden Berg*. — L'organisation gouvernementale pour le développement économique, *Zygmunt Rybicki*. — Influenza e valutazione della imperfezione idrodinamica dei pozzi sulle interpretazioni delle curve di risalita della pressione, *F. Perrotti, T. van Goldfracht, D. Galfetti e G. Gorini*. — Attività di addestramento statistico della commissione economica per l'Africa, nota della Segreteria dell'E.C.A. (*Economic Commission for Africa*). — *Notizie sugli autori degli articoli pubblicati. — Letture consigliate. — Effemeridi Didattiche.*

E. N. I. - SCUOLA DI STUDI SUPERIORI SUGLI IDROCARBURI
San Donato Milanese - Anno di Studi 1962 - 63

LA RIVISTA, COMPOSTA DI DUE FASCICOLI, ESCE OGNI DUE SETTIMANE - Sped. in Abb. Post. Gruppo II

**CASSA DI
RISPARMIO
DELLE
PROVINCIE
LOMBARDE**

FONDATA NEL 1823

DEPOSITI RACCOLTI DALL'ISTITUTO
E CARTELLE IN CIRCOLAZIONE
1.150 MILIARDI DI LIRE

RISERVE: 42 MILIARDI
344 DIPENDENZE



**TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA
CREDITO AGRARIO - CREDITO FONDIARIO
FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE**

QUALUNQUE OPERAZIONE CON L'ESTERO

BANCA POPOLARE DI NOVARA

AL 31 DICEMBRE 1962

CAPITALE

L. **2.027.895.000**

RISERVE

L. **14.685.870.259**

DEPOSITI FIDUCIARI E CONTI CORRENTI IN CREDITO
OLTRE **600** MILIARDI

280 sportelli bancari - **81** esattorie

Uffici di rappresentanza a Londra e a Francoforte sul Meno

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA

BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO DEI CAMBI

BANCO DI NAPOLI

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO FONDATO NEL 1539

Fondi patrimoniali e riserve : L. 20.265.516.319

Riserva speciale Cred. Ind. : L. 7.852.889.657

DIREZIONE GENERALE - NAPOLI

OLTRE 400 FILIALI IN ITALIA

TUTTE LE OPERAZIONI ED I SERVIZI DI BANCA

Credito Agrario - Credito Fondiario - Credito Industriale e all'Artigianato

ORGANIZZAZIONE ALL'ESTERO

Filiali : Asmara - Buenos Aires - Chisimaio - Mogadiscio - New York - Tripoli.

Uffici di Rappresentanza : New York - Londra - Zurigo - Parigi - Bruxelles - Francoforte s/M - San Paolo del Brasile.

Corrispondenti in tutto il Mondo

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

Novità :

ERNESTO SIMONETTO

DIVIDENDI E ACCONTI DIVIDENDO NELLE SOCIETA' PER AZIONI

Volume in 8° di pag. 222 - L. 1600

INDICE. — *Parte prima* : L'acconto dividendo e i problemi generali riguardo all'utile, al dividendo e alla perdita. — I: Considerazioni preliminari. — II: Il concetto di perdita. — III: Il concetto di dividendo. — IV: Premesse generali sul concetto di utile. — V: Eccedenze patrimoniali che non sono utili. — *Parte seconda* : Sostanzialità dell'utile e illiceità della depressione contabile dell'attivo. — I: Illiceità della depressione contabile dell'attivo attraverso la soppressione di poste attive reali o creazione di poste attive fittizie. — II: Gravità dei risultati cui conduce la depressione dell'attivo e diritto del socio all'utile, a non conferire oltre i patti e a conservare la partecipazione. — III: Ragioni tecnico-giuridico-amministrative e contabili contro la depressione dell'attivo. — IV: L'interesse dei creditori alla garanzia e i limiti alla sua esplicazione. — V: L'interesse della società alla depressione dell'attivo. Sostanzialità e continuatività dell'utile. — *Parte terza* : L'acconto dividendo. — I: Sostanzialità e continuatività dell'utile. — II: L'art. 2621 e le conseguenze penali delle distribuzioni irregolari di utili. — III: L'art. 2433 e i casi di irripetibilità dell'utile erogato.

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI